

CIA读心术



美国中情局决胜全球的秘密武器

金圣荣◎编著

電子工業出版社



CIA读心术

美国中情局决胜全球的秘密武器



金圣荣◎编著

CIA特工瞬间攻克人心的超级心理战术•最简单易学的窥探人心的实用技巧

知人知面知心的权威策略秘笈



電子工業出版社

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.com





CIA 读心术

美国中情局决胜全球的秘密武器





金圣荣◎编著

CIA特工瞬间攻克人心的超级心理战术•最简单易学的窥探人心的实用技巧

知人知面知心的权威策略秘笈



電子工業出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

CIA读心术 美国中情局决胜全球的秘密武器 金圣荣◎编著 電子工業出版社

前言

国中央情报局作为维护美国国家利益的一支特殊力量正发挥其无以伦比的作用。曾任CIA局长数十年之久的艾伦·杜勒斯这样描述："CIA犹如一把保护伞，为美国的国家安全撑起一片安全的领空。它所收集到的情报和信息大多都是符合美国国家利益的。很难想象，如果缺少CIA，美国其他职权部门将如何运行下去。"

从艾伦·杜勒斯的言语间不难看出，中央情报局作为美国乃至世界最大的情报机构，在情报收集、渗透、间谍活动等方面都发挥出无人能取代的作用。他们凭借过人的智慧和高超的分析能力，将情报工作做到极致。

CIA在实战中总能及时收集到对美国有价值的信息和情报，以便为美国政府实施下一步行动提供必要保证。这一点给美国带来了极大的心理安慰。无论在美国国内还是在国际上，很多人都很自然地将中央情报局视为美国收集情报与进行间谍任务的"先头部队"，这种说法恰如其分。从美国与敌对势力的斗争中可以看出，美国每一次采取行动之前都是由CIA事先收集到有效情报后才出击。2011年美国将策划9·11事件的头目本·拉登击毙，充分证明了CIA收集情报的有效性及准备性。人们在对这支庞大的情报机构有了进一步了解后，不难发现，CIA之所以能维护美国的国家利益，不仅仅与特工掌握的过硬军事技能有关，更为重要的是，他们具备一种潜藏在背后的强大力量。

CIA到底藏有哪些惊人的力量？答案是，他们掌握了解读人心的技巧。很多人会不由地发出这样的感慨："人心如此复杂，CIA凭借什么技巧解读人心？"在CIA看来，要想全面了解一个人，必须要对其心理进行解读，只要解读出他们的心理，其他问题就能够迎刃而解。无论在生活还是在实战中，CIA特工们总是牢记"读人先读心"的策略，这样不仅有效地打击了犯罪，还维护了社会的安全与稳定。

在实战中，CIA的特工们总能以宽广的视角对一个人进行读心。比如，他们从一个人的言行举止中发现隐藏于内心深处的想法，从一个人的着装中分析其所具备的心理特征，更能从一个人在日常生活中的表现准确地解读出对方的心理特征。这些读心方面的技巧并不是一天两天所能掌握的，因此，CIA不断地对此进行反复训练和运用，最终找到了这套破解一个人心理密码的“钥匙”。

对于很多人来说，也许不可能成为一名真正的CIA，但却可以通过阅读本书总结出的读心策略，学会如何分析他人的内心世界。无论是在工作中还是在生活中，对一个人的心理进行全面解读与分析是占据心理优势地位所不可或缺的因素，而CIA从多年的实战中总结出的这些读心术为想要读懂人心的读者提供了极为宝贵的借鉴作用。

本书全面总结了CIA从实战中积累出的读心术，相信当读者深入进行学习后定能从中得到感悟，并惊叹读心的重要性。

第一章　特工的强势读心术——CIA独特的心理技巧

和名动天下的FBI一样，CIA特工在人们心目中也占据着很高的地位。和主要从事打击联邦内部犯罪的FBI不同，CIA工作人员的主要阵地是在国际战场，作为世界级的特工机构，从CIA当中走出来的人都目光如炬，只要稍稍一搭话就能推断出对方的心中所想。这一点不光是对那些穷凶极恶的犯人适用，在面对那些勾心斗角的政治家、不明真相的家人朋友，亦或是自己的上下级时，CIA特工也能在最短的时间里收到对方传出的各种信号，据此做出下一步反应。

1　CIA为何能一眼看穿对方的内心世界

CIA是美国中央情报局的简称，它的英文拼写是Central Intelligence　Agency，始创于1947年。在接下来的几十年里，CIA屡建奇功，逐渐从一个名不见经传的小型情报组织成长为情报界的巨头，探其原因，中央情报局高超的心理战术不可不谈。

和FBI有所区别的是，CIA将更多的精力放在了情报获取之上。有资深评论家说，CIA的工作就是提前获得有用信息，将那些还在谋划当中的敌意都统统消灭掉。正是这样的工作性质，要求每一位CIA工作人员时时刻刻注意研究目标对象的心理变化，以便顺利完成任务。

很多时候，人们诧异地发现，自己在CIA特工眼里，几乎是呈一种透明状的，没有半点隐私可言。这一点在美国民众乃至整个世界眼中都形成了固定看法。实际上大多数人并没有和CIA发生直接接触，但是在阵阵风传之中，CIA特工就有了“超人”的影子。其实这一切都基于CIA特工们的详实调查。人们常常说FBI局长办公室里面的那个人

是世界上掌控信息最多的人，CIA局长和他们比起来，也是不遑多让的。拥有海量的信息资料，是完成探寻对方内心世界的第一步。

比如在盯上了纳粹头子阿道夫·希特勒之后，美国间谍使出各种招数，从他异乎常人的身世到与众不同的性取向，都成为CIA特工的攻击目标。被称为“美国中央情报机构之父”的威廉·约瑟夫·多诺万就得到了这样一个可靠的消息，他的线人报告希特勒在性取向上表现得极其不正常，他的一些怪异癖好都被美国间谍记录了下来。多诺万根据这一份报告推断：希特勒是一个色情狂，他建议总统将这一个角度作为打击希特勒的辅助方向，总统看过报告之后，同意了这个提议。于是美国军方出动了大批飞机，将大量色情传单投到德国人的驻地，以此来扰乱希特勒。

阿道夫·希特勒，作为第二次世界大战轴心国的龙头人物，他的保护措施可以说是密不透风的，就像其他所有的重要人物一样，他的一举一动都被许多保镖或明或暗地保护着。为了避开对手的眼线，这个疑心颇重的家伙还专门为自己挑选了替身，从外貌上看，替身要求和希特勒本人的身高接近，并且在走路、说话方式上也必须和希特勒无二。替身由德国高级情报官马格达·泽特非德负责挑选，一共有4个，必要的时候他们就出现在幕前。

第二次世界大战结束，希特勒死亡的消息传遍世界，但实际上，就连斯大林都不知道希特勒是否真的毙命，要知道，对外公布希特勒死讯的，可是前苏联人！到了2009年，美国康涅狄格大学的研究组在提取了希特勒头盖骨样品进行DNA分析时，发现这只头盖骨的主人是一名20～40岁之间的女性！

自然，越是能挖掘出不容易得到的情报，越是能体现出CIA特工的过人之处，在信息挖掘这一点上，CIA特工们毫无疑问是处于世界领先水平的，他们的“作案”工具可谓是五花八门、巧之又巧。比如安装在手表里的照相机、隐藏在项链上的窃听器等，这一切都使得CIA特工在收集信息时得心应手，水到渠成。

当然，单单是对一个人的情报有了完整详尽的收集，并不能代表

这些情报人员就可以读懂目标对象的内心世界了，在人员培训上面，CIA高层也做了很多工作，每一年，美国国会批给CIA的预算都在80亿美元左右，有了这样一笔巨款，他们在人员招募、特工培训方面也就有了很大的活动空间。

CIA特工的选取非常具有针对性，他们大多是一些名牌高校毕业的理科生，包括计算机科学和信息专业的毕业生等。在CIA高层看来，这一部分人逻辑思维能力很强，思辨性要优于常人，办事讲求效率和实证，不容易冲动和感情用事。也就是说，在进行心理分析上，这些人是占有基础优势的。在选拔人才的考试项目当中，CIA工作人员也有一套成熟的摘选办法，其中有两道必须经过的程序就是“心理测试”和“精神病测试”。这两道检验可以保证入选的新成员在心智上不存在什么缺陷，并且，这些能够通过心理测试题的人，思辨能力都很严密。

CIA在公开招募之后，会有一部分人得到考官的青睐，顺利进入心理测试阶段，这些考题非常诡异，很多是基于犯罪心理学制作出的，当这些应试者能够顺利地阐述自己独到的见解时，考官会认为，眼前这个人是可以捕捉到对手的心理变化，从而顺利完成上级交代的任务的。

在挑选了一大批资质出众的年轻人之后，CIA的特工培训就开始了。这些新手们不会马上被派出去执行任务，管理者将他们集中起来，安排为期一年的特训。这里的培训是全方位的，并不是单单只教会新特工如何看穿对手的内心还有格斗、伪装、收发秘密情报等都是上课内容。我们所说的那一部分被派去执行特殊任务的特工，往往还要在间谍训练中心和反间谍中心进行进一步的学习，通过这样不断的提高，他们才能真正做到于无声之中悄然洞悉另一个人的心理波澜。

综合起来，我们可以说，CIA特工们神乎其神的心理窥探手段，并不是一种偶然，而是建立在各个综合因素的基础之上的。第一，作为特工，他们本身就具备了一定的心理识别能力，是有天赋的；第二，作为老牌的情报机构，CIA为新丁们建立起了行之有效的培训方

法，经过专业化的培训，被录用的新手在能力上有了大幅度的提高；第三，CIA本身作为一个情报机构，它手中拥有每一个目标主体的详细资料，所谓知己知彼，百战不殆，要在充分了解对手的情况下看穿对方的心思，就不是一件无法完成的任务了。

2　置身血腥现场找到杀人凶手：CIA的区分法则

作为第一流的特工组织，CIA在犯罪行为研究上有很大的成绩，他们一般依据犯罪现场遗留的大量痕迹进行调查、研究，更多时候，他们一步入血腥的现场，就能把罪犯划分类别，看他们是属于哪一个群体。

按照以往的经验，警察把那些犯罪分子分为三个群体，一个是“有组织犯罪”，一个是“无组织犯罪”，第三种就是介于二者之间的犯罪分子。其中那些“有组织犯罪”的凶手，会在案发之前进行周密的计划，作案过程按部就班，条理清晰。这些罪犯的显著特征就是，他们在犯罪现场会安全地将有可能暴露自己身份、信息的线索一一抹去；与之相反的就是“无组织犯罪”，这一类罪犯在作案的时候显得杂乱无章，他们将现场搞得一团糟，从主观上讲，这一类犯罪是临时起意、随机行事的。而介于两者之间的“混合性犯罪”，则是兼有双方的共同特点。

从精神层面分析，“有组织犯罪”的成员大多患有不同程度的精神疾病，或者是心理异常。他们在对被害人的精心挑选之中，非常具有目标性，比如他喜欢装扮成熟的目标，那么这一部分人遭到攻击的可能性就比较大，如果他喜欢长着一张娃娃脸的人，那么那些小女孩就很有可能被挑选出来，实施犯罪计划。

这些“有组织犯罪者”喜欢使用相同的作案工具，比如绳子、手帕等。这反倒会为警察破案提供一定的线索，大多时候，他们的作案工具是被清除了的，但是细心的警察也会在井井有条的犯罪现场找出他们想要的东西。

杰若米·布鲁多斯在他13岁时就已经是一个典型的“有组织犯罪者”了，他会刻意挑选一些和他年龄差不多大的女孩子作为犯罪对

象。每一次，布鲁多斯都会手持一把尖刀，将那些女孩子挟持到农场的谷仓里面去，强令对方脱光衣服，然后拍摄照片。当然，那个时候布鲁多斯年龄还比较小，没有实施强奸。之后，布鲁多斯会把可怜的受害人锁在谷仓里，自己赶紧跑回家去换另外一身衣服，整一个新的发型，过一会儿又亲自打开谷仓的大门，告诉受害人说："我是杰若米的孪生兄弟艾德，他没有对你怎么样吧？"在"艾德"的满怀关切下，被布鲁多斯吓得瑟瑟发抖的女孩渐渐平静了下来，那个"艾德"还会把相机拿出来，当着受害人的面销毁相片，以示诚意："这么跟你说吧，杰若米的精神有一点不正常，最近他的情况非常不稳定……但是他这些天正在接受治疗，所以我恳求你不要对其他人提起这件事，好吗？"

在联邦警察眼中，布鲁多斯就是一个"有组织犯罪者"，他精心设计每一个作案计划，从作案开始的人员选取上就非常讲究，年龄大一点的人往往不会受到他的威胁，所以他下手的对象大多是一些和自己差不多大或者是比自己小的女孩。另外，他的作案过程也是一成不变、提前预谋好的：带进谷仓、拍照、锁住被害人、乔装打扮后以"艾德"的身份安慰受害者，使其免于报案……后来布鲁多斯真地犯下一连串的命案、并因此被捕之后，对警方供述出了自己的童年经历，当年的那些案子，都是他在经过了长期的计划和安排之后做的，从这一点讲，他属于"有组织犯罪"无疑。

还有一名叫做约翰·加西的杀人狂魔，他在20世纪70年代非常活跃，8年时间里杀害了33人，其中有29具尸体被他藏在了自己家里。最后那几件案子的受害人，因为在他家中找不到可以存放尸体的地方了，加西就将那几具尸体丢进了河里。当警察找到加西的家时，发现这个丧失人性的家伙收藏了很多关于被害人的"纪念品"，包括一些受害人使用的皮包、佩戴的项链等，甚至有一次，加西还将一辆从被害人手里夺来的汽车都藏匿了起来，最后以一个较低的价格卖给了他的员工。在作案的过程当中，加西一直享受着这样的一个过程：他习惯将被害者骗到自己家中之后，用各种语言博得对方的好感，然后就开始诱惑受害人，当这些人丧失了防线之后，他就说服对方，玩起变态的"手铐游戏"和"强暴游戏"，将这个人捆绑在椅子上面。这个时候，

加西的一切准备工作也就就绪了，他开始疯狂地攻击失去抵抗能力的受害者，等到对方不省人事的时候，他就找来一个塑料袋，蒙在对方的脑袋上，站在一旁欣赏这一个任人摆布的生命体。如果受害人清醒过来，他就又展开新一轮的攻击。最后，这个魔鬼会把自己的俘虏处死，尸体则埋藏在他自己的家中。一开始他把他们挂在衣橱里面，之后某一天，他趁着家里只有他一个人的时候，找来水泥，残忍地将尸体拖到合适的地方，用水泥封闭起来。

约翰·加西作为一个“有组织犯罪者”，他不光是在杀人过程中“有章可循”，每一次有条不紊地干掉自己的“猎物”之后，他还喜欢跑到自家居住的那个小区去做点好事。比如穿上一套自制的小丑外套去医院里面探望病童、为社区里的街坊组织大型派对等。时不时地，加西还帮助自己的邻居们免费修理门窗、擦洗社区的玻璃，用当地一位民主党党员的话来说：“这里没有人不喜欢他的。”

实际上，区分这种“有组织犯罪”和“无组织犯罪”对警察办案是非常重要的，一位“有组织犯罪”的主角，大多是身背多起命案的恶魔，在日常生活中，他们看起来和其他人一样，甚至还会是一个好公民、好榜样。相比较而言，“无组织犯罪”的罪犯，大多都生活混乱，仪容不整，马虎大意，精神分裂表现得非常突出。可以说，一来到犯罪现场，警方就需要确定自己面对的对手是一名惯犯还是初犯、其他的案件是否和眼下这起案子系同一个人所为、以前的卷宗是否能对侦破这起案子有所帮助等。

此外，“无组织犯罪”的凶手，其中有很大一部分都是初犯，他们会把现场搞得一团糟，整个犯罪的实施过程也显得毫无逻辑可言。1983年9月，美国内布拉斯加州的贝尔维尤发生了一起命案，死者是一名叫做丹尼·乔·伊伯里的13岁男孩，身高不到1.6米，体重只有45公斤。

警方很快赶到了命案发生的现场，他们发现，弃尸点附近有一条小路，但是没有出口，再往远处走走，发现还有一个十字路口，其中一端指向一条小河，尸体的周围堆满了啤酒瓶。伊伯里被人绑住了手

脚，嘴巴被胶带封住了，只穿着一条内裤，全身上下有很多处刀伤，凶手仿佛在玩游戏一样，将他的脸划得血肉模糊，验尸官还在死者的嘴里找到了一颗石子。弃尸地点离公路很近，人们甚至在公路上就可以看到这个可怜孩子的尸体。

这在联邦特工看来，就是一起典型的“无组织犯罪”，凶手在杀人前后，表现得非常混乱，他甚至不知道如何销毁这些罪证，既然这附近有一条河，那么将尸体丢进河里才是最安全的，因为距离公路太近，人们稍微一抬眼就可以看见伊伯里的尸体。从死者身上的刀伤，警方也可以断定，凶手在作案时完全丧失了理智，根本没有考虑到如何避免自己不被警察揪出来。

没过多久，附近又发生了一件令人惶恐不安的案子，这一个案子和伊伯里的案件非常相似，受害者也是一名男孩，他的名字叫做克里斯多夫·保罗·瓦尔登，年龄和身高都和伊伯里相似，只是稍微胖了一点，他有52公斤。虽然警察及时赶到了现场，但是一场突如其来的大雪还是破坏了很多有价值的线索，警方只找到一些脚印，但就是这些脚印告诉特工，有两个人走进了这片森林，只有一个人走了出去，也就是说，凶手是单独行动的。

根据受害者的体貌特征以及年龄来看，特工认为，凶手的胆子很小，他只会挑选一些小男孩来下手，他对付不了那些强壮的成年男子。或者说，凶手本人也是一个瘦弱的人。

根据现场遗留下来的线索，警方最后找出了杀害男孩的凶手，他确实像特工推断的那样，文弱秀气，长着一张可爱的娃娃脸。这名凶犯叫做约翰·约瑟夫·袭伯特四世，在他最后的供述当中，警察发现，伊伯里死亡确实是他第一次作案，这个丧失了理智的家伙将伊伯里骗走之后成功挟持了对方，最后在严重的精神错乱之中杀害了男孩。他在作案之前没有考虑过如何处置对方，也没有想过该何时收手，甚至在杀死被害人之后，连尸体怎么处理都没有考虑过，于是他选择就近将尸体抛弃在了公路边，然后扬长而去。如果说袭伯特在杀害伊伯里的时候是属于“无组织犯罪”，那么杀死瓦尔登就可以说是“混合型犯

罪”了。CIA特工也发现，很多犯人在初次攻击被害人的时候，都是处于一种“无组织犯罪”的状态，很多情况他们没有事先预谋，但是这种行为如果没有立即被制止，那么扭曲的人格就会使他更进一步，继续疯狂地寻找目标猎物，这意味着，凶手开始有预谋地进行犯罪了，到了最后，这就会演化成一种“有组织犯罪”，对社会带来极大的威胁。裘伯特的例子也正好符合了这一定点，他在1983年9月杀害伊伯里之后，经过一段时间的恐惧与不安，在新奇感的驱使之下，那种可以支配别人生死的荣耀感又让他蠢蠢欲动，心中的魔鬼又跳了出来，最后，在这一年的12月，他又找到了同样弱小的瓦尔登，残忍地夺走了对方的生命。

一到案件发生的现场，就能快速辨别这是一起什么类别的犯罪是非常重要的，大体说来，CIA特工认为，那些“有组织犯罪”的主角，在现实中是井井有条、生活合理的，他们的智商都不会太低，这体现在他们清晰合理的语言交流和逻辑缜密的思辨能力上，在日常生活中，这些人往往衣着光鲜、乐于助人，甚至还是邻家小孩心中的榜样呢！至于“无组织犯罪”的凶手，很多都患有心理疾病，在外人看来，他们离经叛道、遗世索居，不交朋友，也没有人会喜欢他，因为孤僻怪诞的性格，他们大多数没有正经营生，或者干脆就没有工作。以上这些成果都是犯罪心理学专家们长期研究所得来的，有了这些理论依据，联邦特工们一赶到犯罪现场，就能够对凶手进行分类，明白他们是什么性格的人，有没有精神病史、是否服用违禁药物，是劫财、劫色，还是一时兴起，在作案的过程中心理波动情况如何，会不会再次回到案发地点、是否藏有相关的新闻报道，等等。在掌握了这些资料之后，等到他们和真正的凶犯正面交锋时，只要凶犯一开口，他们就对这个人了解得差不多了。

3　国际战场上的“警察”

严格说来，CIA并不算是真正的美国警察，这个机构和警察有着严格的划分。在美国的每一个州、城市都有自己的警察，他们负责处理本地区出现的犯罪问题；当丧心病狂的罪犯开始流窜到不同的州作案时，FBI才会出手；而CIA在这个过程中更多的是起到一个情报收集的作用。有人用一个形象的比喻描述三者之间的关系：“一头灰熊攻击了人类之后藏进了大森林之中，CIA特工坐在办公室，用精密的计算机查出了这头熊的所有资料；FBI的人闯入了森林，对里面的所有住户，像兔子、狐狸、野狼等逐一进行了审讯；而美国警察对森林进行了直接性的拉网排查，从广袤的森林中找出了灰熊。”在分工上，FBI和正式的地方警察有很大的区别，只有当一个案件上升到联邦高度之后他们才会出手，而CIA在这个基础上可以说是又退了一步，但是这并不妨碍在实际办案当中，一些优秀的CIA特工被请去参与侦破、调查。可以说，CIA在保护国家安全这一点上，和FBI以及地方警署是没有区别的。换句话说，地方警察是保护一小片地区的美国公民的权利，而FBI为整个联邦公民的安全负责，CIA从某种意义上来说是维护美国在世界范围内的安全，它的保护对象只有一个，那就是USA。

就像它严格的入门考试一样，CIA从各地招募来的特工们并不是立刻投入一线战斗的，这些新手们会被派到各个分部进行实习培训。没有经验的年轻人是非常可怕的，在美国职业男子篮球联赛中就流传着这样一句话：“看那些新秀打球是一种煎熬。”不论在哪个领域，人们都需要积累经验，这样才能更好地完成自己的工作。对那些新入选的CIA特工们来说，这个实习期通常为3年，没有3年的工作经验，上级是不会让他们去执行一些特殊任务的。

话说回来，在这些二线部门里学到的大多是一些理论知识，它并不能完全保证将一个初级特工培训成顶尖高手，一个人在这里学习，进步也是非常缓慢的，更多时候，CIA的特工们是在实际操作当中获

得宝贵知识的。只要时机成熟，有很大一批特工就被输送到国外，执行一些特殊任务，他们有的甚至还需要长期潜伏东道国，成为一个名副其实的眼线。

在1977年的2月，一名CIA派驻在前苏联的外交官下班回家，在自己的轿车雨刷下面，他发现了一张字条，字条的主人愿意为美国提供前苏联的情报，上面还留有他的电话号码。

这样突如其来的“好事”让这名外交官有些不知所措，他赶紧将字条送到了中央情报局总部。这个消息着实让人大吃一惊，包括当时的局长斯坦斯菲尔德·特纳在内的很多高级官员都倾向于“骗局说”，他们打算将这则消息冷处理。按照履历上的说法，特纳是一名虔诚的基督教教徒，他的身份跨越了好几个领域：系统分析专家、作家、教授、舰队司令等。虽然有过类似于越南战争这样的经历，但是这位学院派局长在实际和间谍打交道这一点上，还是有很大缺陷的。凭借着自己的直觉，他认为对方是一个骗子。

但是长期在外工作的哈撒韦却不这么想，他是中情局派驻在前苏联的间谍头子，有着丰富的实践经验，很多时候，甚至是对方一开口，他就已经知道这个人想要说什么了。依靠自己常年和前苏联人打交道的经验，他果断地告诉特纳说：“相信我吧，我们可以试一下，我肯定他是真的！”

有了哈撒韦这样一个谍海高手的力保，字条的主人也得到了信任，他叫做阿道夫·托尔卡切夫，是一名前苏联飞机导航系统的设计人员。托尔卡切夫的背叛使得前苏联受到了极大的损失，美国人也相应地在这个过程中获得了巨大的利益，通过买入前苏联先进的飞机研究情报，美国当局节省了200亿美元，如果放到现在，这个数字相当于1000亿美元！

托尔卡切夫算是美国人可遇不可求的超级间谍，但是由于身份特殊，身处CIA总部办公室的高官们并不相信他，还把他当做前苏联间谍，而在前苏联长期工作的哈撒韦则目光如炬，力主将其招致麾下，为自己的国家带来巨大的利益。当然，托尔卡切夫也不是一名真正的

特工，他只是一名高级工程师，所以在自我保护上，这个人的能力明显太差，第一次接到哈撒韦的信件时，他就给后者寄去了有关前苏联雷达技术的资料，在随后的交往过程中，他还将自己的真实姓名、背景统统交代出来，这样愚蠢的做法使得他自己在美国中央情报局眼里毫无秘密可言，作为一名没有经过系统培训的“兼职特工”，他的做法无疑是在玩火自焚，这也是他最后命丧黄泉的直接原因。

通过出卖国家情报，托尔卡切夫获得了200万美元的报酬，这在当时数目巨大，但是他从来没有想过如何将自己伪装得更好，或者说如何将自己的个人信息从美国人那里销毁。于是没过多久，这个幼稚的间谍就落入了法网，锒铛入狱，前苏联安插在CIA总部的超级间谍奥尔德里奇·埃姆斯轻而易举地找出了托尔卡切夫——或者说根本就不用下工夫找！真实的姓名、真实的身份……前苏联人愤怒地揪出了这个“硕鼠”，在1986年的9月24日，他们对这个叛国者实施了死刑。

从维护国家安全这个角度讲，CIA就是美利坚合众国的“警察”，在过去的几十年里，这个“警察”为美国人消除了不少隐患，1966年的切·格瓦拉之死，就是CIA的一份“杰作”。在很多人看来，切·格瓦拉是一位类似于加里波第那样的传奇英雄，他不惧艰险、勇敢机智，是一个万人敬仰的好汉。不幸的是，由于在政治上同美国人持截然相反的观点，切·格瓦拉就成了后者心头的一块顽疾，必须除去。1959年1月1日，切·格瓦拉随菲德尔·卡斯特罗攻入了古巴首都哈瓦那，正式建立了社会主义性质的革命政府，美国长期扶持的巴蒂斯塔政权在古巴倒台了。

在美国高层看来，卡斯特罗等人赤化古巴无疑会对美国乃至整个世界带来极大的威胁。出于自身的安全起见，CIA当局在美国总统的授意之下，决定铲除这些危险人物，切·格瓦拉作为古巴第三号人物，也在黑名单上占据着一个席位。

1966年，切·格瓦拉放弃了自己在古巴的地位，踏入了玻利维亚。中央情报局很快就得到了这一消息，在他们看来，切·格瓦拉无疑是自寻死地，目标被锁定之后，切·格瓦拉的一举一动都已经在CIA的

严密监视之中。在美国的授意下，玻利维亚政府还广泛通知自己的百姓，如果发现有切·格瓦拉的存在，就立刻上报，这样，伟大的古巴英雄陷入了一个非常危险的境地。1967年10月8日凌晨时分，由CIA幕后主使的玻利维亚特种部队发现了切·格瓦拉，在短暂的交火之后，他们成功地抓捕了“匪首”。在被捕的当天，切·格瓦拉就被美国当局操控下的玻利维亚政府杀害了，他的头和双手被锯了下来，CIA特工们将他的头颅和日记原件带回美国，双手、面膜、日记复印件则由玻利维亚内政部长交还给古巴。

可以说，为了达成自己的目的，美国政府在世界上的秘密活动是非常多的，类似于捕杀切·格瓦拉、多次试图刺杀卡斯特罗、卡扎菲等。像这样的国家高级领导人，都不是轻易可以下手的，也正是在和这些人缠斗的过程当中，CIA特工们遇到的困难最多，受到的历练也最充分。

4　每一次CIA的凶险历程，都是一次心理考验

CIA特工不光是单纯和那些犯罪分子、国际间谍们打交道，更多时候，他们还需要面对激情洋溢的政客、不苟言笑的上级官员，以及自己的同事、亲朋好友等。面对这些人，同样需要他们进行不同程度的内心揣测，以此来为自己营造一个稳定的环境，这种经历实际上也帮助CIA特工们积累经验，虽然说和家人、朋友、同事之间的交往危险性要小很多，但是这一点依然值得注意。

由于工作的保密性，很多CIA工作人员是不能对外透露自己的真实信息的，有的时候，关于工作的信息，连自己的配偶也不能告知。这无疑会给家庭的和睦带来严重的负面影响，那么如何在第一时间里感受到家人的不悦，就显得非常重要了。

因为长期和犯罪分子、间谍、反间谍人员打交道，所以回到家中的CIA特工还是比较惬意的。和FBI的情况有些相似，很大一部分CIA秘密特工都是没有配偶的，在女士眼中，他们“没有固定工作”、“行踪诡秘”，所以不大愿意和他们交往。这倒在一定程度上提高了CIA特工对于配偶的忠诚度，因为他们深知“来之不易”的道理。对于如何识别家人的心思，他们还是很有一手的。

一名长期在CIA从事秘密任务的特工大卫·怀特就提到过自己的“婚姻危机”。在众多的同事之间，怀特还算是比较幸运的，他有一个漂亮可人的妻子艾米丽，像所有的年轻女士一样，艾米丽很喜欢打扮自己，也爱去参加一些晚会，结识和自己志趣相投的人。

“我们是在一个晚会上认识的，我一看见她就发了疯，知道自己从此以后再也离不开她了。”怀特回忆道，当时他战胜了另外3名求婚者，顺利将艾米丽娶回家。但是他保留了自己的特殊身份，只是告诉妻子说，自己是在政府部门工作。

在随后的几个月里，怀特回家的次数越来越少，甚至一连好几天都不和妻子联系。这让艾米丽很失望，两人的关系也变得紧张起来。

“有一回，我刚进家门，就闻到了香烟的味道，我确定这不是什么好事，于是暗中调查，还好最终证明，我的怀疑是多余的，那些烟味是一位修马桶的工人制造出来的。”怀特这样回忆。

在一天吃晚饭的时候，怀特偶然注意到妻子有些心不在焉，似乎藏着什么心事。他没有吱声，而是暗中观察对方的动静。他注意到妻子依然围着做饭用的围裙，而且门口的鞋子上面，还沾有一点新鲜的污泥。为了不使对方怀疑自己，怀特先是请妻子帮自己倒一杯水来，当艾米丽起身倒水的时候，怀特发现，妻子的裤脚竟是湿的。

“这说明她刚刚出去过，而且很匆忙，外面下着雨，她是从花园里踩着进来的，她要给我造成一个自己一直都在家中的假象。至于她为什么这么着急，那就需要我仔细思索了。”凭借着自己的专业素质，怀特很快就识破了妻子的“阴谋”，原来艾米丽对于丈夫的行踪很好奇，她在丈夫回来之前去咨询了一位侦探朋友，回到家时发现丈夫正好驾车赶到门外，于是匆忙之中，她只好绕道踏过湿漉漉的花园，从窗口翻进屋子。由于在花园里面摔了一跤，她不得不随手穿上做饭用的围裙。对于妻子的猜疑，怀特也实在没有什么好说的，这一点直到1982年，怀特从CIA光荣退休，才算是划上了一个句号。

怀特的遭遇还不算凶险，一些时候，他们所谓的亲朋好友，还可能会给CIA特工们带来灾难。1991年，一名叫做艾米尔·凯西的巴基斯坦人住进了自己在华盛顿购买的房子中。凯西机智幽默、洒脱不羁，很快，他就和当地人混熟了，甚至是那些在CIA工作的人也都喜欢上了他，并和这个外乡人交上了朋友。只是谁也没有想到，两年后，就是这位和蔼可亲的朋友，持枪射杀了两名CIA特工！在案发前，有一名叫做詹姆斯的特工发现凯西的举动不是很正常，他总是自言自语，而且出奇的和气、友好。詹姆斯对凯西做了一个简单的考量，他觉得对方的情绪不是很稳定，但是后者一直声称自己很好。詹姆斯看到凯西的时候，他正在一间小酒吧里独饮。

“他伸出手来，说要请我喝酒，我们关系不错，就同他喝了一杯。在结账的时候，他给了男服务员一张20美元的票子。我没有吱声，但是却记住了这一个举动，艾米尔对男服务员一般都比较小气，但是这一次他出手很大方。但是我不能就此作出任何判断。我又试探性地说了一句‘今天的酒似乎兑得浓一些’。他回答说自己还好，还想要再来一杯。其实我知道，他在结账之后是不会再掏腰包的。”

詹姆斯又为凯西叫了一杯酒，喝完这杯酒之后，凯西有些醉了，他唠叨个不停，还冲着詹姆斯大发脾气，说脏话辱骂酒吧里面的服务员。这是一个精神偏执分子在发作之前的惯常表现，詹姆斯决定对这个“好朋友”做一个更深层次的调查，但是还没有等到他做更进一步的举动，惨案就发生了。1993年1月25日，凯西在中央情报局大门外，对一辆载有CIA工作人员的轿车进行了袭击，一名情报分析专家和一位特殊工作人员当场身亡，另外还有3人受伤。在经历3年的潜逃之后，凯西终于在美国政府高达200万美金的悬赏之下被抓捕归案，但是他即便最后被注射了毒药，也不能挽救那两位特工的生命了。其实在案发之前，詹姆斯已经发现了凯西的异样，也觉察到了这个人的危险性，但是他没有将对方和自己的工作联系起来，最终没有能阻止凶手的行动。

在和上下级交往的时候，CIA特工们解读对方心理的频率更是频繁，2007年的“普劳迪案”就是一个活生生的例子。时年37岁的普劳迪原籍黎巴嫩，全名叫做娜达·纳迪姆·普劳迪。1989年，普劳迪怀揣着一本非移民入境签证进入美国，这张签证的有效期是一年，按照规定，一年以后，普劳迪就必须离开美国。为了让自己长期呆在美国，普劳迪物色了一名美国无业公民，两人于1990年在“汽车城”底特律“结为伉俪”，这一切在事后被证明是一场假象，普劳迪没有和自己的丈夫居住在一起。到了1994年，普劳迪利用丈夫的身份，为自己赢得了美国国籍，在刚刚成为美国公民之后，她就急不可耐地和丈夫离婚了。

当后来CIA特工追踪调查的时候，他们惊讶地发现，普劳迪的家族成员中有涉恐分子！这一点让美国人颜面尽失，因为普劳迪取得美

国公民身份之后，先后在FBI、CIA供职，上下口碑都很不错！虽然没有证据表明普劳迪是恐怖分子的间谍，但是这让FBI和CIA的人员选拔制度备受质疑。对于一名外国女子来说，普劳迪能做到这一点完全是凭借个人天赋，在1999年报名参加FBI的时候，她顺利地通过了测谎仪，战胜一干对手，成功获得FBI身份。有了FBI的工作背景，普劳迪在申请加入CIA时顺利许多，后者几乎没有对她进行什么审查，就直接亮了绿灯。

当时普劳迪将自己的个人简历投递了上去，很快就收到了一份回复——CIA官员请她将自己详细的FBI工作经历、证明提交上来。这个时候，普劳迪知道，她的机会来了。在最后和考官会面的时候，普劳迪发现，眼前这个人对于她的工作经历很热心。她知道CIA的工作重点是在国外，于是便开门见山地说道：“我的工作经历其实对以后胜任CIA探员很有帮助，在FBI的时候，我主要负责调查那些针对海外美国公民的犯罪。”

考官对于这一点非常满意，他整个身子都倒在了椅子靠背上面，这是一种非常放松的姿势，毫无戒备，看到考官的这个姿势，普劳迪明白，自己已经“上岸”了。其实在和上下级交往的过程中，CIA特工们往往只通过对方的一个简单反应，或者是肢体语言，就能够了解到其心理活动。在收到考官的热心回复、轻松平躺的信号之后，普劳迪已经明白了对方的心理意图，最后成功加入CIA。

5　预知总统的政治倾向，分辨自己的政治态度

在绝大部分时间里，CIA和联邦政府之间的关系还是比较融洽的，但是也有一些非常时刻，比如在约翰·肯尼迪执政时期、理查德·米尔豪斯·尼克松当权的6年里，CIA的境遇一直都不怎么样，甚至可以说，当时的CIA，是坐在风口浪尖上的。

肯尼迪和CIA的不和由来已久，他生前和CIA当局的主要矛盾集中在“古巴事件”、“越南战争”上面。

在卡斯特罗政府刚刚建立不久，CIA就展开了一系列的秘密活动，试图推翻这个红色政府。为此，CIA高层付出了很大的心血，他们派人在迈阿密暗地里招募古巴流亡分子，这些人都是对卡斯特罗恨之入骨、一心想要“光复祖国”的狂徒。想要拉拢他们并不容易，CIA当局做出了大量的承诺和实际帮助，才成功将其招致麾下。

一开始，肯尼迪对于古巴的态度也是非常积极主动的，他下令停止对古巴的石油输出。但是随后发生的事情就不是人们想象的那么简单，到了1961年4月17日，由CIA主使的古巴流亡分子对卡斯特罗政府发动了突然袭击，当地军队联合民众将这一股武装分子包围起来，双方力量对比悬殊，政府军很快就瓦解了反动势力，而在整个战斗当中，肯尼迪许诺的“支援部队”却自始至终没有露面。这件事让肯尼迪和CIA的关系变得十分尴尬，双方开始互相指责，CIA质问肯尼迪为何拒绝派发援兵，而肯尼迪则说CIA为自己提供了错误的情报。

这时CIA做出了一个非常大胆的决定，他们寸步不让，一口咬定是肯尼迪没有履行诺言，前苏联政府随之插手，通过国际渠道质疑美国的做法，国际舆论也纷纷谴责美国政府煽动他国暴乱的行为。这样一来，作为国家元首，肯尼迪只好站出来发表公众声明，将所有罪责都揽在了自己身上。在这场古巴“猪湾事件”上，可以说是CIA高层没

有读懂总统的心思，最后直接导致了双方关系的破裂，这也坚定了肯尼迪“解散CIA”的决心。

肯尼迪想要解散CIA，后者很快从风中嗅出了血腥味，“猪湾事件”过去没有多久，肯尼迪总统就在一场离奇的暗杀当中遇害了。不久前刚刚去世的CIA特工霍华德·亨特透露了一个惊人的秘密：肯尼迪之死是被副总统林登·约翰逊主使人干的！

实际上，由于一些激进的政治改革，肯尼迪得罪了很多人，甚至一些他身边的人也对他颇有微词，对于外界的种种质疑，约翰逊不置可否。按照常理来推断，在肯尼迪“四面楚歌”的时候，作为头号助手，他应该出面规劝肯尼迪才是。凭借敏锐的嗅觉，CIA高层也意识到了约翰逊和总统之间的貌合神离。根据亨特的说法，当时有一个叫做弗兰克·斯图尔吉斯的家伙充当了整个谋杀事件的中间人，他的老板就是约翰逊，CIA驻墨西哥情报站站长戴维·飞利浦也直接参与到了这起谋杀当中，一同推波助澜的还有对CIA局长宝位觊觎已久的威廉姆·哈维。行刺者最初计划在迈阿密对肯尼迪下手，但是随后又将地点改在了达拉斯，事后，他们找到了李·奥斯瓦尔德作为炮灰，又接连控制了舆论、验尸官，以及为数不多的目击证人，成功地逃过了法律的制裁。

在这一个关键的时间里，虽然约翰逊没有在任何公开场合对自己的上司表示过不满，但是狡猾的CIA决策者们却早一步探明了前者取而代之的心理。从结果上看，CIA是倒向了约翰逊的，约翰逊在成功度过危机之后，也推翻了“解散CIA”的言论，双方达成了一个互惠互利的结局。

可以说，在面对国家高层领导人的时候，CIA很容易就能感知到对方的政治倾向以及对自己的态度，从而顺利做出自己的决策。

类似的事情还发生在1972年的“水门事件”上。CIA为了不让自己卷入这一场毫无意义的政治漩涡当中，时任局长的理查德·M·赫尔姆斯对尼克松的做法表示不满，后者为了保住自己的政治地位，不惜试图牺牲CIA的名声，对于总统的这一做法，赫尔姆斯很坚定地说

了“不”。

当时民众的呼声一浪高过一浪，尼克松对于整个事件的掩饰在媒体的不断爆料下显得欲盖弥彰，越来越多的人开始相信，尼克松就是这起丑闻的幕后推手。面对强烈的质疑，尼克松开始觉得力不从心，他必须找一个替罪羊，而且这个“该死的炮灰”必须要在国民之中有一定的权威，由于整个事件当中有CIA工作人员也牵涉其中，所以尼克松想要让CIA充当自己的挡箭牌，也就显得顺理成章。“水门事件”爆发后一个礼拜，尼克松就派人联系了赫尔姆斯。虽然还没有见面，但是后者已经明白了总统的意图。

在这一次会面上，尼克松本人并没有直接参与，而是派出了总统顾问埃利希曼和白宫办公室主任霍尔德曼与CIA进行交涉。刚刚踏进会议室，对于尼克松举办这次会议的目的，赫尔姆斯就了如指掌。在这种“政治阴谋”下，真正的主使人是不便于出现的，也就是说，如果尼克松只是找赫尔姆斯谈论关于CIA财政预算的问题，或者是咨询一些国际情报，那么他就会出席这一个会议；而当他试图通过一些不当手段来达到同CIA媾和之时，他就会将自己隐藏起来，这也是为了防止被CIA抓住把柄而必须做的。果然，在会议上，埃利希曼和霍尔德曼示意“CIA应该以国家安全的名义，承担这件事的全部责任。”对于这一个提议，霍尔姆斯果断地拒绝了。一方面他坚定地认为，CIA是一个超党派机构，它只对美利坚合众国负责，另一方面，他觉察到，尼克松在这一场政治斗争中，是处于下风的。理由很简单，在水门事发后的演讲当中，尼克松信誓旦旦宣称“白宫班子和本届政府中，没有人牵涉此案”、“作为总统，我没有做任何阻挠、破坏调查的事情。”当他在说这些话的时候，他的肢体语言已经将自己暴露了，只是很多人都没有注意到这一点，还是一如既往地支持他罢了。

事情发展到最后，尼克松罢免了赫尔姆斯，但是后者的中央情报局却从这一事件当中赢得了民心。可以说，尼克松本来是想要拿CIA开刀问罪的，但是赫尔姆斯及时地看出了他的意图，直接打消了总统的这一念头。在整个事件的发展过程当中，CIA可以称得上是“知情人”，为了不引火烧身，选择了明哲保身的策略，最后尼克松下台，

CIA也成功渡过了这一难关。

第二章　表情读心术——CIA知道你在想什么

了解一个人或许需要通过多年的交往，但有些人却可以通过你的一颦一笑、一举一动看出你的内心想法，了解你的真实性格。CIA就可以通过你的表情看出你心中的真实想法。你不经意的微笑、不经意的头部动作、轻微的嘴部动作都难以逃脱CIA的眼睛。CIA特工都是面部表情的专家，即使你想要伪装也难以避免CIA对于你内心密码的破译、解读。CIA还可以分辨出你的哭泣是否真诚，是否发自内心。即使是看似没有任何动作的鼻子，也会泄露一个人的内心。那么，CIA是如何通过面部任何一个细微的变化来破获对方内心的密码呢？是如何一眼从表情看出本质呢？是如何辨别哭泣、微笑、脸红所代表的内心情绪呢？

1　CIA如何一眼从表情看出对方的本质

人类在还没有语言之前是通过什么来交流的呢？答案是肢体动作，面部表情。人类经过几千年的繁衍，虽然已经拥有了最好的交流方式——语言，但对于肢体语言和面部语言并没有舍弃。所以CIA可以一眼就从肢体语言、面部语言中看出一个人的性格特征。这并非耸人听闻，而是他们经过长时间积累经验与学习实践而掌握的一门科学的技术。虽然人们能够展现任意一个表情、任意一种情绪，但却不能达到随意发挥的地步。即使是最优秀的演员在表演哭泣的时候也需要一个酝酿的过程。加拿大曾经研究证明，虽然有些人善于伪装，并能做出各种隐藏内心的面部表情，但他们却无法掩饰一瞬间的表情变化，也就是在某一个触动内心变化的瞬间面部表情的变化，这是难以伪装的。所以想要探寻真正的内心世界，揭开伪装的面具就要从这一

点入手，通过语言等外界条件刺激，抓住面部表情的瞬间变化，从而分析出内心世界的变化。

在加拿大曾经发生过一起谋杀案，在此工作的CIA参与其中，凶手面部表情的瞬间变化对案件的侦破起到了关键作用。在2005年6月的某一天，一位男子来到警局报案，希望通过警察的帮助找回已经怀孕的妻子，这个案件十分棘手。三天后警察依旧没有头绪，男子来到警局，表示对警方感到十分的失望，因为警察并没有找到妻子，他怀疑已经失踪多天的妻子已遭到了毒手，他认为这都是警方的失职才造成了妻子的遇害，于是他宣布不再借助警方的力量，要通过自己的努力寻找妻子。男子的行动十分迅速，很快他就招募到了一大批志愿者与他一起开始了寻找妻子之路。不得不说男子的能力十分出众，警方花费了三天，派出了最有经验的探员都没有能够寻找到他的妻子，而他仅仅用了不到两天便在郊区的树林中挖出了妻子的尸体。虽然他成功地找到了妻子，但很快却被警方以二级谋杀罪名逮捕并被法院宣布罪名成立。原来CIA从他向公众招募志愿者的录像中发现了疑点，在讲述他与妻子的往事中，虽然他的脸上布满悲伤的表情，但每当讲述一件生活中与妻子的甜蜜事件时，他的脸上总会闪现厌恶与愤怒的表情，CIA以此推断他并不是真正地爱着他的妻子，他甚至有些厌烦。所以CIA认为他很可能是杀害他妻子的凶手，想要通过如此的一个表演来洗脱自己的罪名，将自己从一个杀人凶手伪装成一位有责任心的好丈夫。CIA表示，面部语言不同于肢体语言，因为你在没有镜子的情况下无法监控自己的面部语言，所以，没有人能够完美地伪装情感。

CIA认为人类存在7种与生俱来的面部表情，这些表情没有国界、种族之分，也不因地位的高低而不同，是全世界人民共有的7种表情。人们在内心中一旦产生这7种情绪，那么在面部就会产生与之呼应的表情，即使一个人的心理素质极好，也会做出预兆性的动作，不过他们能够快速地平静下来，做出伪装表情加以掩盖，但即使如此也不能逃过有经验的CIA特工的眼睛。这7种表情分别是：快乐、悲伤、惊奇、恐惧、愤怒、厌恶、蔑视。

（1）快乐

人可以用不同的姿态表现快乐，轻盈的步履、微笑、眉毛轻抬等。而微笑是一种最为常见的也是比较受人们喜爱的表现快乐的方式。但微笑并不一定就是在表示快乐，所以这就使得微笑有了多种不同形式。即使同属于微笑依旧有着区别，与社交礼仪性的微笑相比，以快乐为出发点的微笑看上去更有魅力；与礼貌拒绝式的微笑相比，由快乐而感发的微笑更加甜蜜。在看到由快乐引发的微笑时，很可能你也会情不自禁地随着微笑，这就是快乐微笑的感染力。快乐的微笑常有下眼睑上扬，眼角边出现鱼尾纹，在鼻子两侧附近会出现两条条纹一直延伸到嘴角处，嘴唇卷起露出牙齿甚至牙龈。

（2）悲伤

悲伤的表情总让人心中产生同样的心情，悲伤也是一种极具传染力的表情。悲伤的表情没有微笑那样的魅力，所以有些难看，甚至某些原本漂亮的人，脸上出现悲伤的表情时都会略显难看。悲伤的人大多下巴向下拉长，嘴角向下倾斜，整体看上去给人一种呆滞无神、无精打采的感觉，过度的悲伤可能会伴随着哭泣，甚至会伴有嘴唇的轻轻抖动。眉毛上扬，眉毛到鼻子两侧会形成一个倒立的“V”字形。眼皮低垂，即使原本很大的眼睛也会变得毫无神采，脸部肌肉看上去显得软弱无力，皮肤松弛。

（3）惊奇

有人说惊奇的表情像烟花，稍纵即逝。惊奇常常会出现在人们的生活中，比如在一个陌生的城市中忽然在路上遇到多年不见的老同学，你会目瞪口呆，但很快就会恢复正常，并感叹世界这么小。当你见到某种新奇事物或是发现了某个令人惊讶的突发事件时，你也会瞠目结舌，并很快接受。惊讶是一种夸张的表情，没有人会不懂这个表情，而这个表情也很容易伪装出来：眉毛抬到最高，额头被眉毛挤出若干条横向的皱纹，双目圆睁达到你所能睁到的最大程度，眼白明显增多，眼球有鼓出的嫌疑，嘴巴大张，下巴低垂。

（4）恐惧

“心都快跳出来了”这往往是人在面对恐惧时的第一反应，但心跳加速只有自己有着深切的体会，而别人察觉还是要通过面部的表情。恐惧的表情大致相同，但因为恐惧的程度不同表情的程度也会随之不同。典型的是当人在见证一个恐怖的事情慢慢发生时，他的表情会随着事态的进展而一点点地转变。恐怖时，人的眉毛会向上抬起，并带动脸部肌肉向上运动，在额头形成一道道横纹，并连带嘴巴大张以及眼睛放大。有趣的是，表情进展的节奏与事态的发生很可能保持同步，也就是当事态不断恶化，恐怖系数不断增加时，人的表情会随之转变剧烈，嘴巴逐渐张大，眼睛逐渐增大，直到极限为止，而如果中途事态停止，人的表情也会随之静止在事态停止的那一刹那。

（5）愤怒

曾有研究发现，在人群中寻找一张愤怒的脸远比要寻找一张快乐的脸来得容易。或许是因为人虽然常说知足常乐却总是难以做到知足，总是抱怨为什么不更好，所以在人们的脸上出现更多的是愤怒而非快乐。愤怒的表情，眉毛低垂并向中间靠拢，形成一个正立的“V”字，双目圆睁，这种圆睁区别于恐惧，恐惧的圆睁中充满害怕，是被上抬的眉毛拉动的，而愤怒的圆睁中充满着力量，眉毛是低垂的，挤迫着眼睛，从而让眼睛充满了力量，向外贲张。嘴巴呈方形，就连嘴唇都充满着力量紧紧地绷着，甚至用牙齿咬着嘴唇。

（6）厌恶

下眼睑上扬，眼睛微眯，轻微皱起鼻子，双唇抿在一起。当这副面孔出现在人面部的时候，说明他非常厌恶。有关部门曾做实验证明，无论是亲眼看到了令人厌恶的东西或是看见别人的表情时厌恶的，都会激活人大脑中的某一位置，从而也产生厌恶的情绪信号，就像有一样让人讨厌的东西真地摆在了眼前一样。同时厌恶的表情也会刺激别人的内心，所以尽量不要使用这种表情。

（7）蔑视

蔑视的表情常出现在自命清高的人脸上，或是当一个人不认同其他人的观点时。鼻子歪向一侧，嘴角轻佻地上扬，嘴巴紧闭，眼睛斜视等都是蔑视表情的特征。这种表情富有攻击性，能够刺痛人心。

CIA不仅能通过这些表情识破人的内心真实想法，即使在脸上只是出现以上几种表情的预兆，也就是刚刚展现某一种表情，在并未形成之前换做了其他的表情，CIA一样可以抓住细节，从而判断出人的内心真实想法。这需要对人的面部表情极其熟悉，甚至从脸部的肌肉运动中也能看出是哪种表情。人的表情就像条件反射，难以控制，这是人类繁衍至今所保持的一种固有模式，所以即使最擅长伪装表情的，在面对突发事件前依旧会有所反应。

2　哭泣是内心情感的表露——从不同的哭泣看出不同的内心

哭泣通常是人们表达内心伤痛或是委屈的方式，是一种较为强烈的感情表达。有人认为眼泪就像甘霖，它能够滋润人的心灵，能够释放内心中的压抑。当然，流眼泪不仅仅是因为悲伤，还有一种是喜极而泣，当人们在极度高兴时，往往也会流下泪水，例如多年相伴的女儿寻到幸福远嫁他方时，母亲会流下泪水；当运动员通过努力获得金牌，为国增光时，站在领奖台听到国歌飘荡，看到国旗升起也会流下泪水。

曾有专家指出，因不同情感所流出的泪水的化学成分各不相同。例如因眨眼流出的泪水具有湿润眼球、缓解眼疲劳的作用。而当眼中进入异物产生的反射性流泪，作用在于将异物带出眼睛外。当人因为情感而流出的眼泪的成分则与这两种大为不同，其蛋白质的种类比反射性眼泪的要高20%以上，钾的含量也是反射性眼泪的4倍，并且其中还会掺杂许多激素，以达到缓解心中压力的效果。例如当一般抑郁症患者流泪时，他们大脑中锰的浓度会偏高，当人因焦虑不安而流泪时，会产生过量的肾上腺皮质激素，而女性之所以更容易流泪是因为她们体内的催乳素更多。所以通过对眼泪的专业分析，能够判定一个人哭泣的原因，甚至能够分辨出他到底是真哭还是假哭。

CIA的特工在工作中不能去采集泪水样本拿回实验室化验，但通过多年的工作经验以及积累的丰富阅历，他们完全可以通过自己的经验来初步判断一个人的哭泣是否源于自己的内心、是否是故意而为。CIA们凭借他们足够的经验，识破假哭泣的案例不胜枚举。他们曾在国内抓获外来间谍识破她的伪装，查出真面目的原因就是来自于一次对方的假哭。马莲是一位来自欧洲的女士，在美国洛杉矶已经定居了7年，并与当地的美国人结婚，但她没能为这位美国男人生下儿女。二人无奈之下只能到孤儿院领养了一位已经6岁的小女孩。但在小女

孩刚刚过完7岁生日时，他们的家庭发生了重大的事故。马莲的女儿与丈夫都失踪了，马莲向当地警方报了案，但警方一直都未能成功地破案。马莲的一位邻居，同样也是她的好友——森多，是一位CIA的特工，但他从未将自己的真实身份告知马莲。森多回家后，马莲向他倾诉自己的苦楚，最初森多十分同情马莲，但很快森多发现了蹊跷，马莲将自己说的极其悲惨，并且痛哭流涕，但她居然能够保持自己的吐字十分清晰，虽然她流下了许多眼泪，但这个时候正常人都会不停地喘息，马莲却没有，并且她还能够合理、清晰地向森多表达她的不幸、她的苦闷。这引起了森多的注意，森多在送走了马莲之后，开始怀疑马莲丈夫与女儿是否已经遇害。森多首先怀疑的目标便是马莲，虽然马莲是他的朋友、邻居，并且平日里看上去是一位温柔贤惠的贤妻良母，但身为CIA的特工，他还是抛掉感情，用专业的头脑分析问题。森多开始调查马莲，并在马莲的家中探寻马莲丈夫以及女儿的蛛丝马迹。经过一周的调查，森多不仅在马莲的后院花园中发现了马莲丈夫以及女儿的尸体，并且发现这两具尸体被以十分巧妙的方法掩埋于地下，如不是森多有着多年的寻觅翻新痕迹的经验，他根本找不到。这更加引起了森多对于马莲的怀疑，一个看起来温顺善良的女人杀人并且埋尸于自家后院已经让人匪夷所思，还有能力做到让人难以发现就更加的可疑。森多将情况上报给了CIA总部，总部认为马莲有外国特工的嫌疑，开始24小时密切关注她。在经过长达一个季度的监视之后，终于掌握了马莲与其组织进行秘密活动，盗取美国军事机密的证据，成功地抓捕了马莲以及她的同事。

虽然马莲极其善于伪装自己，但情感是难以伪装的。因为她并不深爱她的丈夫和女儿，所以当她的丈夫、女儿发现了她的特工身份时，她无情地杀害了他们。虽然她极力将自己伪装成一位失去挚爱的苦命女人，极度悲伤而哭泣，但她内心并无情感，所以她难以做到真正痛彻心痱的效果，还是被森多看出了端倪、破绽，并最终识破了她的伪装。所以说哭泣是一个人内心真实的情感表露，虽然可以伪装，但还是可以从中看出不同的心情。

3　头部的姿势体现内心想法的改变

有人说头部是心灵的大门，所以想要洞察他人的内心，正确分析头部信息是不可或缺的。头部轻轻地动可以表达拒绝或是赞成的观点，通过头部不同的姿势能表达自己对眼前事物或是他人观点的否定或是肯定。

点头通常用来表示肯定，但是CIA认为它还能表达其他的意思。例如当一个人在倾听其他人的谈话时，都会有间隙地点头两三次。这就说明他的内心对于交谈内容是十分感兴趣的，并很有可能与说话人产生了共鸣。而如果倾听者不停快速地连续点头，那么此时这个人可能并非对交谈内容有兴趣，而恰恰相反，他已经对谈话感到厌烦，想要尽快地结束离去。虽然同样是点头这一个动作，然而因为频率以及点头速度的不同却传达出了一个人截然不同的两种心理活动。而当人们想要表达否定时，通常会将头左右摇晃。有生物学家认为，摇头表示否定应该由婴儿拒绝吃奶或是食物的动作中转变而来的，但表示否定也并非只有这一种头部姿势，当人们将头猛地向后仰起的时候，也能表示否定的意思，因为仰头明显是想要将自己尽可能远地脱离谈话的范围，这说明他已经对谈话感到了厌烦，也在传达着他的“否定”意思。但摇头与仰头表示否定也并非是所有人共用的一种方式，在某些特殊的地区也有人会应用仰头或是摇头表示肯定的意思，CIA们深深地了解，在不同地区不同的头部姿势包含不同的意思。例如在菲律宾以及新西兰的部分居民还有埃塞俄比亚人都会用仰头来表示“是”的概念，而在斯里兰卡、印度、尼泊尔等国家通过摇头来表示肯定，如果不熟知这些，那么很可能就会在出国游中闹出笑话。

CIA的特工杰里米·布尔，在难得的休假中与同学好友到印度度假，众人游玩了一整天之后找了辆出租车向酒店驶去，布尔的一位同学用生硬的印度语与司机交流，司机微笑着摇了摇头。这让布尔的这位同学十分难堪，因为他曾经在他们面前吹嘘过自己的印度语。而布尔则知道，其实司机已经懂得了他所讲的意思。布尔的同学红着脸努

力地咬准发音又说了一遍，司机依旧摇了摇头。布尔的同学终于恼羞成怒，用英语骂了两声，没想到司机居然也懂得英语，立刻与布尔的同学吵了起来。经过布尔的调解二人的怒火才渐渐平息，原来司机已经了解了众人的目的地，而他摇头是表明“肯定”、“了解”的意思，但布尔的同学因为不了解当地的风俗，用自己国度的对于摇头的理解来判定司机的意思，以至于发生了二人之间的不愉快。当然其中不乏布尔的恶作剧，因为他已经预见了矛盾并知晓矛盾的来源，而他却置之不理，他只是想给一向自大、喜欢吹嘘的好友一个小小的惩戒。

在头部姿势中有三种最为基本的姿势，但其中的含义却十分丰富。

（1）抬头

抬头表示中立，如果在倾听讲话的过程当中，一直保持这个动作，或者在中间伴随着一些细微的其他面部表情，这个人很可能在思考。例如在课堂上，正常投入听讲的同学往往是那些坐姿端正，抬着头的同学，他们或者端坐在椅子上，或者用双手托腮，但他们的头都是笔直抬起的，并且眼睛直视老师，这样不仅能够提高自己的听课效率，同时也能刺激老师的讲课热情。但如果一个人抬头并头部略扬起，下巴突出眼睛上挑，这样的头部姿势则表示傲慢或者权威，也有可能是轻蔑。

（2）歪头

专家与CIA都认为歪头更容易给人一种顺从的感觉，因为当人在歪头时会将脖子以及咽喉部位暴露在别人的眼中，而这正是人最脆弱的地方，并且当人在歪头时会给人一种降低威严性的感觉。即使是身高两米的巨人，也可以通过歪头来表示自己温柔、平和的一面。专家认为人的这个动作也是来源于婴儿时期，婴儿感到无助时，通常会将头埋进父母的胸膛或是肩头，以获取安全感或得到休息。所以当人在长大之后，想要表示谦卑或是对异性产生兴趣之后，都会通过采取歪头的方式表达。而当歪头配以微笑时，说明这个人正在欣赏你，这类动作常会出现在温顺的女性身上。

（3）低头

低头多表示否定、不满。有研究表明，人低头往往会形成批判性的意见，所以当你正侃侃而谈时，对方却渐渐低下头颅，这时你就需要早做准备了。当人们心中产生消极思想或是沮丧情绪时，会情不自禁地低下头，所以当对方对你的言语产生负面的看法时也会低下头。能够预见危机，那么在危机真正到来时自然不会措手不及，如果能够及早发现对方低头，并了解其中的意思，那么就能更容易地处理。

能够深刻地了解这三种基本的头部姿势，并能将其灵活应用在生活各类情景中，那么将更有利于与人交流，能够更容易地处理人际关系。在工作中灵活应用这三种基本姿势，不仅能够在同事之间避免一些尴尬，缓和矛盾，在面对对手时更能尽早地洞悉对方的心理变化，从而达到掌控全局的效果。

4　当无法看出对方的表情时，就从他的左脸判断

你是否注意到镜子中的自己左半脸与右半脸略有不同？或许你只是心中存有疑虑，事实上，人的左半脸与右半脸的确不同，而且不仅仅是在外形上，视觉上也不同。人的大脑分为左右两部分，右大脑发达的人则习惯用左手，而左大脑发达的人习惯用右手。同理，左大脑控制影响着脸的右半部分，右大脑影响着脸的左半部分，因为左右大脑所承担的功能不同，所以脸的左右两侧能够体现出人的不同性格。

著名的贝拉克博士曾经对人的左右两半脸进行过深入的研究，并得出结论，人脸的左右两侧所反映出的信息并不相同，人脸的左右两侧区域会表现出不同的性格特征、不同的心境、不同的为人处世的态度。在网络上已经有很多从中剖开的人脸照片，从分离的照片会看出左右两半脸明显不同，将两张图片重新各自合成一张完整的脸后，你会看到明显迥异的两张性格的脸，而这就是两半脸所表现不同信息的最好证明。贝拉克博士的研究表明，人的左半脸常常显示人的阴冷、严厉、冷酷的一面，而右半脸则相反，常常显示的是愉快、坦率、敏感的一面。经过实验，贝拉克博士认为人的左半脸相较右半脸更能显示人基本的气质。例如，一个人的左半脸显示的是活泼开朗的信息，而右半脸则更为冷酷，那么此人可能原本是开朗活泼热情的人，只是因为在成长中遇到了某些事情或是挫折导致他变得更加冷酷。人的右脑更多的是承载人的直觉、创造力和接受完整印象的功能，与人内心中的情感、知觉有着密切的联系，是人的潜意识区域；而左脑更多涉及人的思维、语言、图像处理，更多的是抽象能力。人的右脑影响的正是人体的左半部分，所以左脸更多地显示人内在、深层的感情，右脸则是一张有礼貌的社会面具，更富有逻辑性、伪装性。

当一个人在生活中不刻意伪装自己时，很容易可以从他脸的左右两部分看出他的内心性格。例如著名的已故美国女演员玛丽莲·梦露，

她曾经度过了一个艰难的童年，而且还有三段失败的婚姻，最终生命停止在药物过量上。曾有人仔细分析过一张玛丽莲·梦露的生活照片，虽然她在大笑，然而在其左眼中还是显现出了忧伤、困惑、痛苦的一面，显示出了她的脆弱与迷茫。在她的右眼周围则显示出了她的幽默感，显得更为镇定、理智。

CIA经常要与善于伪装的人打交道，他们会时刻注意对方左脸与右脸的差异，不错过任何一个可能的疏忽，在对方的左脸上寻找到更真实、更内在的性格特征。而这往往让CIA们能够更早地发现危机，识破对手，揭穿对手的伪装。这已经是CIA们养成的一种习惯，他们的目光会不自觉地向对方的左脸看去，正是因为这个习惯，CIA曾多次在无意中发现了身边的危险，从而化险为夷。CIA在外执行任务时难免要解决吃住等问题，一次他们在旅店的餐厅用餐，服务员端着一位特工的食物，满脸堆笑地摆在这位特工面前，这位特工虽然仔细看过他的脸，却未发现丝毫异常，然而在他端给其他人食物并遭遇了无礼时，CIA忽然发现了在他的左半脸上闪现了一丝阴狠，而他的整体面容依旧保持着微笑，右半脸极力地想要展现他的温顺，就是这么若隐若现的一丝阴狠提醒了CIA，于是在深夜特工盯住了服务生，果不其然他出现在了一间亮着昏暗灯光的房中，房内外有许多岗哨，CIA特工当机立断，放弃住处。就在CIA逃离的当夜，他所住的客房闯进了十几名黑衣人，他们个个手提装有消音器的手枪，只是因没了目标并未放出一颗子弹。

佛家有句古训“相由心生”，其实人的面部完全可以因为外部条件的不同而改变。环境改变心境，心境则体现在面部之上。在被誉为中国国粹的京剧中，各种不同的脸谱代表各自不同性格的人物，想来，来源便是面部所表现的不同的性格特征吧。而习惯往往是人不经意的流露，一个经常在人身上体现的东西，所以它更能真实地反映一个人的性格。但人是高智商动物，可以通过主观的意识来改变，当你看不懂对方的面部表情时，可以去仔细地观察他的左半脸，因为那里有他最本质、最内心的体现。

5　脸红就一定代表说谎吗

脸红就一定代表说谎吗？很明显，脸红并不一定代表说谎。人的脸部皮肤与其他部位相比较，脸部的血管更密集，也更接近表层，所以当你的血液稍微地发生变化就可以从外观直接，被人察觉到。

经CIA研究表明，人类的一般皮肤静脉中仅仅含有α肾上腺素受体，但脸部却属例外，因为在脸部皮肤的静脉中竟然同时含有α和β这两种肾上腺受体。β肾上腺素受体对肾上腺素相较敏感，一旦人类有相关的反应后，β肾上腺素使得血管舒张，让更多的血液涌入到脸部皮肤，致使脸部看起来发红。但脸红可以是多种不同的因素所导致的，而且脸部变红因人而异，不好控制。所以，CIA们会通过脸红以及环境因素来判断到底是属于哪一种情况，从而更好地解读对方的真实想法。

人类会脸红一直是科学家们难以攻克的问题，即使如达尔文这般的大家也难以解释出为什么进化后人类会在某些特定情况下脸红。曾有灵长类动物行为学的专家指出，在被揭穿谎言、感到十分羞愧或是害羞时，人类是唯一会发生脸红状况的灵长类动物。但脸红的原因可能是多种的——有人在撒谎时会脸红；有人感到十分羞愧时会脸红；有人感觉到害羞时会脸红；有人摄入酒精后会脸红。由此可见，脸红能够传达出一个人几种截然不同的意思。

（1）有时脸红说明他在撒谎

康德曾指出：“羞怯是大自然的某种秘密，用来抑制放纵的欲望。它顺乎自然的召唤，却永远同善、德行和谐一致。”人之所以撒谎会脸红完全是因为人类内心中的道德在发挥着作用。如果一个人满嘴谎言，讲谎话就如同闲聊一样，那么可以说明这个人心中早已没有了道德底线。当一个人说谎时，自然害怕谎言被对方识破，并且对于自己撒谎会在内心中产生愧疚感，而这就会牵动他的血液流速，从而

在脸上体现出来。所以，当一个人正对着你侃侃而谈却忽然间面红耳赤时，那么说明此时他的话中有大部分不实的内容，而这时你就需要好好斟酌一下，或许可以通过语言刺激来寻找到不实的内容。比如，可以试探性地提出质疑，如果对方的脸红加剧，那么说明你已经问到了“点子”上。而CIA们在审问犯人时就会牢牢地抓住这一点——当他们一旦寻觅到缝隙时，就会立刻追问下去，直到突破对方的防线为止。

（2）脸红可能说明他的内心真的十分羞愧

其实，脸红所蕴含的主要是“不好意思”，当一个人撒谎时会“不好意思”，当一个人意识到自己的错误而感到羞愧时也会“不好意思”。如果对方正在向你致歉，或许他的言语有些不连贯，或许他的话语有些生硬，或许他并不擅长于表达内心的愧疚，但是往往他的脸色会通红，双目中满是歉意，那么说明他的内心已经为自己的行为感到羞愧了，所以你有必要大度地原谅他。在这种情况下，懂得如何识人的CIA会十分绅士地原谅对方，因为他们清楚地知道这是对方发自肺腑的道歉。

当CIA在工作中受到了其他人的干扰甚至阻挠破坏时，虽然事后对方来道歉，言语中显现着十分诚恳的态度，但表情如常，此时CIA虽然会接受他的致歉，但却不相信在下一次对方不会继续从中作梗。因而在下一次与对方的合作中，CIA会尽力地保持警惕，而事实往往也正如CIA预料的那般。相反，如果对方在致歉的过程中面色发红，无论他的话语是否受用，CIA都会真正地接受他的歉意，并在下一次合作中充分相信对方，与对方并肩作战。

CIA的特工史提芬·提普在二战中与其他国家的一位特工合作一同前往法西斯德国进行一项秘密任务，然而在任务成功后却因为对方的失误险些丢掉了提普的性命。虽然事后对方极力道歉，但是提普却从其态度中开始怀疑是有意如此。不久，二人重新合作，提普处处小心谨慎，注意对方的一举一动。果不其然，在任务结束取得目标证据后，对方再一次设下陷阱欲要除掉提普，从而独享成果。但由于提普

早已事先有所准备，所以此次丢掉性命的是对方自己。可以说，这全靠提普在对方致歉时深刻分析得出的结果所致。

（3）害羞会让人脸红

当人类感觉到害羞时自然会紧张，而紧张就会加速血液流动，结果导致脸部发红。这时你想要控制脸部恢复常态也是不可能的，只会加剧它发红的效果。其实，很多成功的爱情都源于脸部的不由自主地变红，而CIA们也不例外——CIA都熟练掌握对脸部特征变化的分析，自然也熟知害羞能够让人脸色变红，所以他们不会错过那些在见到他们时脸色微微泛红的女孩子们，他们确信对方对自己有好感。有时他们甚至会利用语言去刺激对方，让对方的脸部血液流动加快。如果效果达到，那么说明对方对自己充满好感；如果没有丝毫反应，那么就说明对方对自己只是一般看待。其实，CIA们不仅在工作中利用自己掌握的对于脸部变化的判断，在生活中也常加以运用。

可以说脸红是一件极其有趣并且特别深奥的事情。即使对动物进化花费毕生心血的达尔文依旧难以弄清因由，所以脸红所表达的往往是人真实的想法。通常，所以抓住这个特点，能够更清楚地领会说话人的内心真实想法。因此，由以上内容可以得知，脸红并不代表撒谎。

6　CIA由微笑方式来读懂对方的内心密码

笑有多种，微笑是笑的一种，而微笑也分很多种。CIA能从微笑中品出对方的内心，同时能从微笑中察觉对方的心理变化。微笑表面看来是善意的、和煦的，但其实对方心中很可能在拒绝你，或是并不喜欢你。也就是说，不同的微笑所隐含的意思是不同的，例如以下几种微笑。

（1）微笑也能表示拒绝

如果当你在家时，迎来了不受你欢迎的朋友做客，而对方又不顾你的心情喋喋不休，但你不好直接出口送客给对方留下不好的印象。在这种情况下，懂得以微笑的方式来读懂对方的CIA会这样利用微笑——他们会一直微笑却并不参与到对方的谈话中。如此一来，对方很快便会理解你微笑的含义：礼貌委婉地送客，而他自然会快速地结束谈话起身告辞。显然，这种微笑正是一把“牛皮盾牌”。虽没有杀伤力，而且很柔软，但却能有效地将对方拒绝在外，即使面对的是咄咄逼人的无礼客人也能发挥作用。通常，这种笑容往往只是由嘴部周围肌肉组成，甚至于很明显地能让人看出他在故意地微笑，而心里却十分的厌烦。

（2）自嘲的笑

当一个人以为自己一定能掐准时间赶上火车，然而到了车站才发现火车已经在他踏上月台的同时扬长而去，此时这个人总要忍不住自嘲地笑笑。这时的笑只是一种有感而发的表情，往往表现得都很短，难以在脸上停留较久。因为自己原本对赶上火车极其的自信而导致节奏慢错失了登上火车的机会，或许是为了掩饰内心的失望感，再或者是为了表示自己并不介意所陷入的不利状况，多以此种微笑表达。而这时如果你正在因为他的失误而遭受了同样的待遇，那么也不要去责

怪他，因为你一旦责怪，很可能触动他已经隐藏在内心的丑态；再或者你根本就是徒劳无功，同时还会在他的心里留下纠缠不清、婆婆妈妈的不良形象。

（3）抿嘴笑

这是一种常常出现在女人脸上的微笑方式，这种微笑的意思更多地表示是女士们想要表达拒绝，却又在其中透露出了羞涩、含蓄、调皮。例如当你询问女士的年龄时，而对方并不想将她的秘密告诉你，这时她往往就会如此笑——将双唇紧闭向后微微拉伸。而这种笑一旦出现往往让询问的人再难开口探寻她的秘密。但有时，女士们也会在言不由衷地夸赞别人之后，以这种抿嘴笑结束自己的赞美。如果你遇到这种情况，就需要仔细地衡量她所说的话了，因为这个抿嘴笑很可能在传递她内心真实的想法——其实她说的恰恰相反。

（4）歪脸微笑

这种笑容是一个很有难度的笑容，因为，在一张脸上有一半在微笑，而另一半则在皱眉。可以说，这种笑容让人看后很不舒服。因为从这种笑中很容易地可以看出微笑人的讽刺之意，即他正以这种笑容在蔑视你、轻视你。

（5）歪头笑

人在歪头时自然会降低自己的身高，并且会给对方的心中留下可爱的感觉，同时歪头还会影响你的潜意识，告诉你“我对你没有威胁”。所以，歪头笑或是低头笑都很容易引起对方的保护欲，同时也在向对方表示自己愿意受到对方的保护、对对方有强烈的好感等信息。

因为笑是人们生活中最常见的面部表情，而人们也经常在熟悉着各种笑的方式，所以自然也能够凭借主观意识来掌控笑容，从而就有了真笑假笑之分。

在十九世纪曾经有一位法国的科学家进行了一项与笑相关的研

究。他曾利用电流刺激脸部肌肉来研究真假笑之间是否存在某些根本的区别。结果发现，真诚的微笑是由脸部两套肌肉共同运动实现的。第一套是颧骨肌肉，通过颧骨肌肉的收缩，使人张开嘴巴展露笑容；第二套是眼部周围的肌肉即环眼肌，通过它的收缩会让眼睛变小，俗称的"笑眼"其实就是这种运动的结果。眼睛是心灵的窗户，所以一个人想要将假笑做的逼真，即使动用了环眼肌也很难达到真诚笑容的效果。

在西班牙内战时，哈诺·麦卡锡曾在激战中被地方俘虏投进了监狱。当在狱中的他得知自己第二天就要被处决之后，他完全崩溃了。他想要依靠香烟带给自己镇定，抚平内心中的恐慌，但颤抖着的双手掏出了香烟却摸不到火柴，于是他只能向监狱的卫兵求助。当他用沙哑的嗓音喊来卫兵后，卫兵满脸不屑地将火柴点燃递到他的眼前，麦卡锡努力地咧了咧嘴露出了笑容。这是一个难看至极的笑容，却又是一个真诚无比的笑容。无助的麦卡锡原本以为自己的要求会遭到卫兵的拒绝，因此在卫兵满足了他的要求后他从内心里感激卫兵。就在香烟点燃的几秒钟后，卫兵对眼前这位"将死"之人改变了态度，并坐在铁栏杆外与他攀谈了起来。卫兵问道："你有孩子么？"麦卡锡回道："当然，"并从衣兜里掏出了他的全家福，指给卫兵看，"看，这是我美丽的妻子，这是我可爱的孩子。"卫兵看后说："我真想我的孩子们啊，我还要再继续煎熬几个月才能回到家与他们团聚。"麦卡锡听后喃喃说道："真好，愿上帝保佑你们全家，我是再也没有机会看到他们了。"或许是这句话触碰了卫兵内心中的某根脆弱神经，他居然掏出钥匙将麦卡锡放了回去，让麦卡锡重获新生。这一切全都源于麦卡锡那难看却真诚的微笑。

虽然微笑能够伪装，但CIA依旧能从中读懂对方的内心密码。微笑是人们经常做的动作，然而却不仅仅包含一种意思。所以，对于微笑所蕴含的意味，人们需要深刻地了解、谨慎地分析，才能读懂人心。

7　鼻子所透露的讯息

人们在发生心理变化的同时，总会有一些不经意的变化表现在外部器官上，例如眼睛、眉毛、肢体等，即使这些被人为地刻意隐藏，也还是会被细心的人捕捉到。而经常与各类间谍打交道的CIA深谙其道，他们甚至能通过鼻子的变化来捕捉一个人心理世界的端倪。

一个人的鼻子可以反映他或温和或暴躁的脾性、或小或大的胆量。虽然这有些近似于迷信的相面，但通过几辈甚至几十辈人的经验归纳总结，其中还是存在一定道理的。所以，CIA能够通过对一个人鼻子的外形来初步判定这个人的性格，再通过鼻子的变化来进一步探索他的内心世界。总之，他们会通过一个人鼻子的变化寻找到他们想要的全部，牢牢地抓住鼻子所能带给他们最多的信息。而鼻子的形状不同，其性格也不同。

（1）高鼻梁

具有高鼻梁的人经常是一些性格外向、富有激情、对生活乐观、热爱生活的人，同时又有些自负，争强好胜。由于高鼻梁更加美观，所以这类人也往往会在性格中略带有一些优越感，甚至有些人的性格中因此而掺杂些傲慢。

（2）低鼻梁

这类人多数性格温和，人也随和，待人诚恳且心地善良，同时做事很有分寸，并且喜欢帮助别人。

（3）坚挺的鼻梁

人如其鼻，这种人大多性格坚强，敢于挑战。对自己十分自信，言出必行，而且不会轻易因为困难而停步不前。

（4）鹰钩鼻

这种鼻子让人过目难忘，人们的目光总是会被鼻子这样的吸引走——鼻子的形状就像是鹰嘴。有这种鼻子的人通常生性有些贪婪，有些极端，而且做事往往崇尚以利益为中心，还有嫉妒心。

（5）塌鼻子

有这种鼻子的人性格偏向保守，性格内向且敏感，常在内心中会出现自卑感，善于构筑“城墙”保护自己，不善于沟通。但天性善良，是“没有坏心眼”的那一种人。

鼻子虽然并不会像其他器官那样灵活，拥有着属于自己的肢体语言，但它也会有一些细微的变化，通过这些细微的变化也可以反映出一个人的内心变化。例如当人们对某件事情表示蔑视时，鼻子会略微地向上，这或许是其他面部肌肉运动的结果，然而感官上却让人以为是鼻子在动。可以说，这就是嗤之以鼻在面部的表现。其实，当人心中对一个人或是事物表达喜欢或是讨厌时，鼻子也会有所行动。例如有一些自以为是的男人向漂亮的女士展现魅力时为了显示他与众不同的吸烟法——在空中吐个烟圈飘向女士，而女士往往很快就会用手捂住鼻子，并非是挥舞双手驱赶烟圈。在这种情况下，CIA会得出很明确的答案：女士十分讨厌男士，而男士有时却还不自知，问道：“你讨厌烟味吗？”结果自然是受到了女士的白眼，并丢下他一个人在原地。

很多人的紧张都会表现在鼻子上，例如鼻尖出汗、鼻子微微抽动、用手不停地触碰鼻子等。即使是最细微的鼻子的变化也逃不过CIA的眼睛，有时CIA还凭此逃过了劫难。曾有一位CIA特工在外执行任务，他极力地使自己看上去像是一位普通人，然而最终还是被当地的政府力量所发现，他们试图活捉他。

在CIA特工下榻的旅店门外的两侧墙上，紧紧地贴着十几名身手非凡的前来抓捕他的当地武装力量，站在房间门口的是旅馆的服务生，武装力量的计划是由服务生叫开特工的门，然后他们冲进去将其制服。但是服务生并非是训练有素的特工，他端着酒杯，余光中满是那黑洞洞的枪口，所以虽然他极力地保持上身如常，但双腿已经开始

颤抖。

CIA特工十分小心，当他听到门铃声后先是从门上的猫眼向外望去，他只能看到服务生一人。正当他感觉一切正常想要开门的时候，忽然看到服务生的鼻尖在无规则地抽动。这使他立刻感觉到了不同。在观察了几秒钟后他断定在门的两侧一定埋伏了很多人，而且是很多想要逮捕他的人，于是他果断地从窗户逃了出去。正是如此一个经常不被人注意的细节，救了CIA一命。

虽然服务生当时极力地保持镇定，并且在他的脸上保持着一贯的笑容，同时从他的上身也见不到战栗的迹象，但CIA还是在人们以为不会动的鼻子上找出了破绽。

由此看来，鼻子所透露的信息不容忽视。虽然鼻子不会有大幅度的动作，但它依旧能够表达出一个人内心的想法。往往这种看似没有“语言”的部位更容易受到忽视，即使是善于伪装的人也会对此疏忽，也就是说，鼻子更容易露出破绽。所以，人们想要探寻一个人的心理时，可以学习CIA，从鼻子入手。

8　笑声能显露人的不同性格

心理学家认为，人的性格决定笑的方式。的确，一个性格刚强、硬气的汉子不会嗤嗤地捂着嘴笑，而且即使故意做作也难以逼真。CIA们经常通过逗笑一个人，然后对他笑声进行分析得出这个人的性格。虽然笑的方式多种多样，但无论一个人以何种方式笑，CIA都能从中找出这个人的性格特点。以下不同的笑所表达出的即是不同的性格。

（1）沉默少语，但笑起来一发不可收拾

这种人虽然不注重表达，但却是个肯为朋友出力，真诚的人。他们有一颗善良的心，虽然在交往的过程中不够热情，但在他们的心中对待朋友却极重义气，肯为朋友两肋插刀。

（2）笑的幅度很大，让人觉得很过火

往往有些人会因为一个很普通的笑话，就会笑得过火，甚至全身都会颤动起来。这样的人往往很直率，不会隐藏自己的想法，是个有什么说什么的人。这种人很适合做朋友，因为他会对你的优点赞赏，对你的缺点批评，绝不会因为怕得罪你而包庇你的错误。他会为了你的事情尽自己十二分的努力，所以这样的人正是一个益友。

（3）经常捧腹大笑

这种笑的方式不如上一种激烈。但这样笑的人一般都是性格外向之人，心胸开阔，少有嫉妒心。对于开心的事情能够不顾及形象地开怀大笑正是他们性格的最好体现，而且他们善于宽容别人，还能够带给别人快乐。他们与他人相处往往更注重心与心的沟通，不在意贫富与否、能力高低。所以他们不势利、不欺软怕硬，也是交友不错的人选。

（4）只是微笑

有些人在听到笑话后，别人已经笑出了声，但他依旧只是微笑。这类人大都心思缜密、冷静。他们会经常地跳出圈子，站在旁观者的角度看待问题。正所谓“当局者迷，旁观者清”，他们更愿意当一个清醒的旁观者，而不愿意融入其中，即使是快乐。这类人如果是你的朋友还好，能够经常给你提供理智的观点，但如果是你的对手，那么你就要小心对待了。

（5）笑时用手遮挡

这种笑的方式多出现在女士身上，但男士中也不乏这类人。这种人性格内向，偏向软弱，会害羞，温柔。但他们的性格中多少有些孤僻的元素，所以他们很难向他人展露自己的心声，如果这种人向你吐露心声，那么他就是将你视为非同一般的朋友了。

（6）笑声爽朗，震耳欲聋

这种人的性格中最显著的特点就是坦率、果断。他们都是行动派，做事干净利落，绝不拖泥带水，喜欢快刀斩乱麻而杜绝优柔寡断，而且敢作敢当，敢拼敢闯。所以，与这种人相处一定不能犹豫、拖拉。

（7）笑声柔和平淡

这种人的性格正如他的笑声一样，一点都不过激。也就是说这种人的性格大多是沉着稳重的，而且他们明事理，能够换位思考，站在他人的立场上考虑问题，不仅如此，他们在大是大非面前还能够保持一颗清醒的头脑，对事情作出冷静地分析。所以，这种人善于化解矛盾，处理纠纷。

CIA们在寻觅帮手或是面对对手时都会从人们最常做的行为——微笑上寻找契机。他们会寻找不同性格的人来充当自己的帮手，比如冷静型、勇敢型等。笑既然能够传达出一个人的性格特点，那么也就能展露出一个人性格的破绽。不仅如此，CIA还能通过笑来寻找到识

破对手伪装的方法。通常，CIA可以从一个看似自信的笑容中察觉出对方底气的不足，还可以从一个无所谓的笑容中发现对方其实已经十分在意某件事情。即使是受过训练的特工，在CIA的面前也不能做到完全地隐藏自己。

CIA在与对手交锋时，经常会利用自己幽默的语言，让对方发笑，从而在对方的笑声中了解其内心真实的想法。据说，这个方式屡试不爽，几乎成为了CIA们的杀手锏。

9　嘴部动作所体现的内心情绪

嘴是人们生活中应用最多的器官之一，因为人们每天都需要通过嘴来进食，也需要通过嘴来讲话表达自己的意思，嘴是与人们生活息息相关的器官。CIA们都精通于对嘴部的研究，所以一般人的任何一个嘴部动作所表达的意思基本都逃不过CIA的眼睛。

焦虑是所有人都会有的情绪，是一种精神恐惧。它可能是一种持续性的紧张，也可能是一种间歇性发作的惊恐，并且它与人的消化系统有着密切的联系。焦虑时一个人会感觉口干舌燥，会不自觉地舔嘴唇，就像克林顿在回应“性丑闻”事件时，在新闻发布会上就不停地吞咽口水，并舔嘴唇。这足以证明此时的他十分焦虑，同时人们可知此事件是空穴来风。一般，人们常用的嘴部动作有如下几种。

（1）将嘴抿成“一”字形

常做此类动作的人，一般都是实干家。他们性格坚强，不惧挑战，能将分配给自己的任务出色地完成，而且能够抵抗住压力。由于这类人的内心都十分强大，很难被动摇与诱惑，所以CIA们遇到此类的对手往往都感觉头疼。

这类人更能接受事实，当一个人在面对突发状况时，嘴唇渐渐抿成“一”字形，那么就是说明这个人已经准备好了接受变化，开始着力改变现状了。

（2）缩起嘴巴

喜欢缩嘴巴的人考虑事情喜欢从多方面入手，反复考虑。这类人工作仔细认真，不容易出现错误。虽然这种会是很好的帮手，但却不适合做主导的关键人物。他们喜欢考虑周详的原因，往往难以相信他人，总是喜欢将事情反复斟酌，如此会给下属不被信任的感觉。其实这并非是他不信任下属，只是希望能够三思后行，但这绝不是下属希

望的，所以这类人难以成为领导者。

（3）上下嘴唇齐向前

这是一个典型的防御动作，如果一个人对你做出这个动作，那么说明他的内心中正在防备着你。他的这个动作一旦产生，即说明他的心中正在思考着你所说的话，或者开始对你起疑，有所防备。例如一个人在街上受到某产品销售人员的阻拦，听了一会对方的言谈之后，感觉对方是一名骗子，那么这个时候人们往往就会将上下嘴唇齐齐向前，表明他们已经开始对面前的人有所防备，考虑是否要结束对话。在这种情形下，销售人员会很难打开他的心扉，将自己的产品销售给他，所以不如立刻结束谈话，寻找下一个目标。

（4）用牙齿咬住嘴唇

这种动作多出现在女士身上。如果当你在对着一位女士侃侃而谈时，对方轻轻地用牙齿咬住嘴唇，那么你完全可以稍微得意一下。因为这表明对方正在仔细倾听你的讲话，即你的话已经深入到她的内心，或者你的故事已经深深打动了对方——此时你完全可以将你的意思传递给对方，这样很可能得到对方的认同。

（5）嘴角轻轻向上撇

经常嘴角轻轻向上的人，性格活泼外向，心中总是充满愉悦之情。这种人头脑相对灵活，心胸较为豁达，在他们心中怨恨存留的时间很少，就像写在沙中的字一样，会被清风拂走。而对他们有恩的人却可以像刻在石头上的字迹，能够深藏心中。

（6）嘴角常保持下撇

经过心理学家研究，嘴角常保持下撇的人性格中多有固执、死板、难以被说服的特点。虽然他们并不喜欢说话，但在他们的心中却有着自己的主见；虽然他们并不轻易表达自己的想法，但他们会坚持认为自己的观点是正确的。所以任你花言巧语、巧舌如簧也难以打动他们的心。

（7）嘴唇两端向后运动

如果当你在说服别人的过程中发现对方的嘴唇正在慢慢地向后运动，那么你一定要“乘胜追击”，迅速地发起语言攻势。因为这个轻微的动作正在证明对方的心理开始“弃防”：他正在聚精会神地倾听你的讲话，还表明他的意志不够坚定，容易受到别人影响。

通过嘴部动作能使人更好地读懂别人的心思，所以CIA们自然也不会放过这一种探寻别人内心的方式。他们常常通过嘴部的每一个细微动作，获悉对方心中的真正想法。

10　细小的两道眉毛能展现内心的诸般变化

据CIA有关部门研究统计，人类的眉毛大约有二十种不同的动态，每一种动态都有各自不同的意思表达。即眉毛的细微变化也能显露出一个人的心境，能够表达一个人内心的许多信号。可以说，只要你了解一般人的习惯，那么通过对方眉毛的变化就能大概地了解到对方的内心产生了哪种变化，从而尽快地在心中产生对策。CIA对于眉毛的变化就能够有很准确的把握，以下便是他们熟知的几种常在人眉毛上出现的动作。

（1）最常见的皱眉

皱眉的原因很多，可能是对一件事表示困惑，也可能是对某个人、某件事情表示厌恶，还可能是受到逼迫时产生了恐惧。通常，这需要根据具体的情况具体分析。但皱眉这个动作的产生更多是因为当事人想要保护自己，所以将眼睛周围的肉向一起拥挤来展现一种自我保护的意识。通常，这种表情出现更多的是一种负面情绪的产生。所以当看到你面前的人皱眉时，你就要考虑是不是自己说了什么得罪对方的话了。

（2）向上的扬眉

扬眉分为双眉同时上扬与单眉上扬两种。双眉上扬通常发生在极度惊喜或是十分惊讶的两种极端情况下。这时的人处在一种大起大伏的心理变化当中，内心正经历着波澜壮阔的情绪冲击。你如果想要与对方交流，最好等到他的情绪稍微有些平稳了以后再进行，因为此时他根本听不进去任何人的任何语言。而单眉上扬并不是所有人都会的一个眉部动作，但单眉上扬往往是当事人正在对某件事情做出自己的判断，对某个事情存在疑问。如果当你与人交谈时在事实的叙述中掺杂了谎言，而对方恰巧在这个时候一条眉毛扬了起来，那么你要小心

了，因为对方已经开始质疑你的诚恳。

（3）上抬双眉

当你的讲话致使对方双眉同时上抬时，那么一定是你的话语在对方心里产生了极大的变化。通常，双眉向上抬高有两种形式，一种是抬高到不再再抬的地步，一种是抬到一定程度就静止。但这两种动作都在表示这个人十分惊讶，只是程度略有不同。而惊讶也有两种分别，一种是惊吓，一种是惊喜。如果是因惊喜达到了如此效果自然是好的，但若是惊吓那么你就应该考虑自己的言语是否过激了。

（4）降低双眉

若眉毛只是半降低，这是一种不理解的表情，而当双眉放低时，眼睛自然会变小，这说明对方正在聚焦眼睛，想要把你看得更仔细。如若这种情况继续恶化，对方会将眉毛完全降低，降到不能再降的位置，那么说明对方已经到了怒不可遏的地步，所以此时，你最好还是小心讲话，以免将对方惹火。

（5）紧锁眉头

一般，没有人愿意紧锁眉头，因为紧锁眉头代表着内心极度的忧虑，或者是碰到了难以抉择的事情而犹豫不决。

如果一个人经常紧缩眉头，那么说明他一定长期处于困顿之中。当你发现你的朋友忽然变得经常紧锁眉头之后，你基本可以断定他一定是近期遇到了什么困难，正需要别人的安慰、鼓励、帮助，所以在这个时候雪中送炭，会让朋友感到很温暖。

（6）舒展眉头

舒展眉头与紧锁眉头表达的正好是截然相反的两种状态——舒展眉头代表着这个人的心情很好，心情愉悦，充满阳光。在这种情况下更适合与之交流，因为平时被认为有些无理取闹的问题，在对方舒展眉头的情况下往往也能被接受。

（7）倒竖眉头

眉头的这种姿态或许经常出现在张飞的脸上，因为张飞经常会十分愤怒，异常气恼。而人在这种情况下不由自主地就会倒竖眉毛。由于倒竖眉毛给人一种凶神恶煞的感觉，就像是庙宇中煞神的塑像一样。所以遇到这种人还是不要虎口拔牙的好——一旦惹怒了酝酿中的老虎，导致老虎发飙显然不是一个理智的选择。

（8）耸眉

耸眉是将眉毛先扬起后停留片刻再降下。此过程中嘴角还会向下撇，而脸部其他部位都没有过于明显的变化。通常，这种动作更多地是在表达人不愉快的惊奇或是对某人某事的无可奈何。

由此来看，眉毛是十分活跃的，就像是跳动在眼睛之上的精灵。虽然它的活动范围并不宽广，但能传达出多种不同的意思。有时对方并未在语言中透露的内心想法，可以从眉毛中不经意表达出来，所以，了解眉毛表达的深层含义，在人际交往、工作中都有着重要的意义。

第三章　眼眸读心术——CIA告诉你眼部传达出的心理信号

眼睛是心灵的窗户，可以说一个人与另一个人之间的所有正面交接的内容都是从眼睛里体现出来的。其实，眼睛能够透露的不止是表面的一些现象，更重要的是一个人内心的变化，包括眼神表现出来的心理信号、眨眼的变化、一个人撒谎时候眼睛的特点以及男女之间眼神差异导致的不同心理特征的差别等。

CIA在执行任务以及生活中通过每个人眼神的变化就能够清晰地看出对方的神情和心理活动，这是因为CIA有一套完整的眼眸读心术。当下，这种眼眸读心术已经越来越多地被应用到普通的生活中，并且极大地提高了人们在生活中的洞察能力和辨识能力。

1　CIA通过眼睛透视对方的内心世界

眼睛是一个人心灵的窗户，因此想要观察一个人的内心世界，最好的方式之一就是观察眼睛。眼睛能够反映出一个人的心灵是否纯洁或者混浊，通过眼睛所表达出来的内容无疑是最真实的，是不能被掩藏的。例如，在交谈中一个单纯天真的人的眼睛所传达出来的目光一定是非常纯净和清澈的，而一个充满私心和贪念的人呈现出来的目光自然是浑浊黯淡的。

CIA认为眼睛透出来的目光是最真实的镜头，只要仔细观察，就能从中看透对方的内心世界和其性格特点，同时事情的真相也会自然呈现。

如果两个陌生的人第一次见面，那么彼此最先注意的无疑是对方

的脸。在脸上第一个被注意到的就是眼睛，而且对方眼睛的形状以及目光是否稳定或者坦荡等都能映射出对方的性格特点和道德素质，以及人品和内心的情绪等。CIA的特工在执行任务的时候，或者在接触一个陌生人的时候，总是会先用自己的眼睛紧紧地盯着对方的眼睛，试图从对方眼睛的形状以及各种各样的目光中察觉到对方复杂多变的心理。

由于一个人善良、单纯、说谎、自私、害怕、自卑、羞涩以及怒火等心情都是可以通过眼睛传达出来的，因此CIA特工始终认为真相在一个人的眼睛中是隐藏不住的。

人类是一种高级视觉动物，在与别人的相处之中，眼睛作为人类的五官之王是非常重要的看清事实的工具。眼睛不同于其他的器官，其周围的一些肌肉组织表现得异常发达和精致。这样，一来可以保护眼睛不受到伤害，二来可以使人的眼部活动频繁，使眼部本能的动作反射出人的内心变化。

眼部的变化，能反映出一个人心理的变化，而眼球的运动、眼皮的张合以及视线的移动等都在传达着一些反映心理的信息。

美国著名的文人艾默生说过：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要任何字典，就能从眼睛的语言中了解整个世界。”

CIA的特工就曾经根据人的眼睛抓住了敌方打入CIA内部的杀手。二战以后的冷战时期，前苏联克格勃的一名叫做萨沙的杀手秘密地潜伏到了CIA的领域，并且找到了CIA在前苏联情报处的一名重要官员，企图对其进行刺杀。

萨沙一名专业杀手，杀手素质非常高。他接近了这名CIA高级官员，并没有立即下手，而是先和这名官员套近乎，并且讨论关于克格勃的一些重要情报信息。虽然这名CIA官员一开始也对他有所怀疑，但是听完萨沙所说的一些属实的克格勃情报之后就没有再对其产生质疑，而是继续一起探讨关于克格勃情报的事情。在萨沙得到了这名高级官员的信任后，决定找机会对其下手。可是就在萨沙准备对其下手

时，CIA的一名老牌间谍艾伯特走了进来。看到闯入的艾伯特，萨沙突然心虚无比，慌忙称自己要去洗手间。这时，那名高级官员告诉刚进来的艾伯特萨沙可以向CIA提供克格勃的最新情报，但是艾伯特却这样说："老兄，我看未必这样，刚才那个人的神情慌张，手足无措，尤其是目光压得非常低，而且露出了一些奸邪的神情。我敢说这个人肯定是克格勃派来的杀手，你感谢我救了你一命吧。"高级官员听后马上派人去洗手间搜捕，可是洗手间里面却只留下了一堆衣服，而萨沙早就逃了。

艾伯特进来的时候一直盯着这个叫做萨沙的前苏联人。可以说，这时就算是萨沙的杀手素质再高，也会透过目光来泄露出一些秘密。而其眼睛的变化，直接就映照在了艾伯特的大脑中，于是艾伯特断定萨沙是一个杀手。

从这件事情中可以看出艾伯特具有一双凌厉且充满睿智的眼睛，通过这双眼睛来紧紧地盯住萨沙，使得萨沙面目真露。而实际上，CIA的特工必须要有这样一双眼睛——用这样的眼睛盯住对方，无疑是最直接的让对方暴露真实秘密的方法。

就像动物界，狮子、猎豹或者狼在准备攻击猎物的时候，会先用眼睛死死地盯住猎物，而弱小的猎物看到这双凶恶的眼睛立刻就会变得更加软弱。狮子在得到对方内心防线破裂的讯号时，会用闪电的速度扑上前攻击猎物。实际上，人在生活中也会采用这样的方式来打败对手，而这就需要人们有一双凌厉的眼睛。比如在跆拳道或者摔跤运动比赛中，运动员都能够不眨眼地用一双凌厉的眼睛凝视对方的眼睛，而且时间越长越好。这样一双充满了锐利和凶狠的眼睛在搏斗中能够用视觉来向对方进行挑衅，甚至能够击败对手的士气和意志力，这样的话自然就能够胜出——一个人丧失了意志力，即使空有再高超的技能也无济于事。经过调查研究证明，在运动比赛中拥有这样一双凌厉眼睛的运动员在比赛中胜出的几率非常大。

生活中，一个严厉的领导者或是非常具有威慑力的人往往并不一定拥有高大强壮的身躯，但一定具有一双充满威严或者震慑力的眼

睛。相反，如果一个人的眼睛显得非常柔弱无力，那么这个人就不可能给人产生一种威慑力的感觉，而且这个人承担事情的能力较差，尤其是心理承受能力会非常脆弱。

CIA的超级特工在接受心理训练的时候就有这样的一项专门训练眼睛的教程。CIA要求特工必须有一双锐利凌厉的眼睛——这样才能够在执行任务的时候让对方在视觉挑衅上就感到恐惧。

CIA认为，不光是目光视线等可以透露出一个人的心理密码，其眼睛的形状也可以反映出一个人的内心以及性格特点。

眼睛的形状有很多，每个人都有自己独特的眼睛形状，而这也反应了每个人各不相同的性格特点和心理特征。

眼睛细长而又大的人，性格内向和外向兼备，而且性情忽冷忽热，心理情绪变化非常明显。但这样的人直觉非常强大，往往第一直觉非常准确，而且洞察力也比较强。

有的人有一双精致的凤眼，这样的人给人的第一印象非常的清秀和爽朗，而事实上也是如此。有这种眼睛的人头脑聪明，浑身充满着智慧，性格外向，大方乐观，心理承受能力也比较强，心理素质也很优秀，此外，还具有很强的分辨能力和认知能力。

桃花眼给很多人一种意乱情迷的错觉感，因为这种眼睛中包含着很多的暧昧情结，让人迷醉。如果女性拥有一双这样的眼睛，往往能使自己在社交圈里如鱼得水。但其实这种人的心理素质非常强，而且性格也很刚强，是典型的外柔内刚的人。

与此相反的是狮眼，这样的眼睛看上去非常的凶神恶煞，眼睛非常大，对应的眉毛也比较粗，有时候会给人一种狂妄自大的感觉。但这只是假象，拥有一双狮眼的人其实是典型的外刚内柔的人。虽然外表看上去非常刚强，内心却很软弱和细腻，在生活中也是比较正直善良的人。

有的人天生就长有一双非常大的“牛眼”，这样的人眼睛非常大，

而且闪烁着光芒，但是眼珠却不怎么经常变化，而且不管事物离得远或者是近，都不会发生太大的变化。这样的人非常扎实稳定，憨厚老实，不贪图小便宜，为人平和，做事情从来都是脚踏实地，勤奋努力。不过，这种人没有大的追求和理想，只是想要过平稳的生活。

有些人有一双猴眼，这样的眼睛有一种十分明显的特征，就是黑眼珠几乎占据了整个眼睛，并且黑眼珠转动得非常快，头脑也比较灵活和机智，人际关系也非常好，善于收集一些有益的信息加以运用，具有较高的创新精神。虽然眼珠转动的比较快而且非常机智，但并不能说明这样的人就一定奸诈。相反，这类人十分善良，有一颗同情和正义的心。

还有的人长有一双十分奇特的三白眼，这样眼睛的瞳仁非常的靠下或者靠上，三面周围的白眼球的面积非常大，所以被称为三白眼。有这种眼睛的人非常具野心，性格不定，心理变化比较复杂，而且这样的人心胸十分狭窄，很自我，常常会以自己的标准来评测他人，甚至心里时常产生一些古怪的想法，人际关系很差。

眼睛是一个人打开心灵的窗口，眼睛里透露出来的心理秘密往往是最真实的。一个人说的话可以是谎话，可以掩盖事实，但是一个人的眼睛却不能够保守住其中的秘密，这就是CIA通过眼睛来看穿一个人心理世界的读心术。

2　眨眼显现对方心理密码

一个人的眨眼在日常生活中是非常正常的事情，而且每个人都会不经意地进行眨眼睛的动作，这个细节同样也能反映出人的心理变化。心理学家认为，一个人眨眼的次数与其内心的紧张程度存在着密切的关联。为此，相关的心理学家还做过一些专门的研究加以证明——同样两个人在参加辩论演讲的时候，一个演讲自如、流畅的人眨眼睛的次数是每分钟50次；而另一位在演讲过程中磕磕碰碰、紧张不安的人眨眼次数是每分钟105次，最后的结果是前者胜出，这充分说明了一个人眨眼睛的次数太过频繁，他的紧张程度就会越来越严重，自然做事情就会事倍功半。

一般情况下，人的正常眨眼频率是每分钟30～50下，每次的时间也仅仅是1/10秒，而心里如果承受的压力越大，那么眨眼的频率也就越高。此外，在撒谎的时候，人眨眼的频率也会明显地增加，因为一个人在说谎的时候非常在意自己的谎言会被对方揭穿，然后说谎的压力就会很大，因此紧张的程度也会很大，所以眨眼的次数就会明显地上升。

但是喜欢眨眼的人并不只是因为说谎或者心理压力很大，有时候眨眼代表着自己很有自信。比如，一个女性在日常走路或者散步的时候，遇到一名男性，而这名男性向这位女性微笑着眨眨眼睛，这种眨眼说明这位男性非常有自信和魅力。通常，这种人沉浸在自己的感觉之中，遇到自己喜欢的事物就会大胆地去追求，并且会很自信地向别人展现自己的魅力和风采。

这种善于向别人展现魅力、喜欢向别人眨眼的男性一般在自己的潜意识里认为自己很有魅力，所以才会肆无忌惮地在他人面前尽情地展现自己，就算是他们没有人们理想中的魅力成分，他们也依旧自信。

有时候这种人在与认识的人遇见之后喜欢用眨眼的方式来向对方问好，向对方展现自己的美丽与大方。如果对方用同样灿烂的笑容来回应他，那么他会感觉更加的自信。

像这种喜欢向别人眨眼的人，性格都比较开朗，活泼大方，浑身上下都充满了自信。不仅如此，他们的表现欲望非常强烈，很希望得到别人的认同和欣赏，最希望成为人们心目中的焦点。此外，这种人的思想比较前卫、大胆和开放，在日常交际中喜欢用一些开放的语言或者动作来同他人进行交流，这样的交流方式让他们自身的魅力得到了一定的提升。不过，这种人也有一定的缺点和不足——他们过于注重自己的外表，因此会较为盲目地追求外表的华丽，而往往忽视了最重要的内在涵养和魅力，从而致使他们极其容易受到打击，即他们的美丽禁不住磨炼和考验。

在生活中有很多人在眨眼睛的时候，会延长眨眼睛的间隔时间——每次眨眼睛的时间都长于1/10秒。其实，这是属于下意识的一种行为，一般主要体现的就是阻止关于眼前的一切事物进入自己的眼帘，有时候是因为非常讨厌眼前的人或者认为对面的人说的话非常无聊乏味，而自己又不好意思直接提出来，于是就用这种下意识的眨眼来表现自己内心的想法。

CIA认为，有时一个人眨眼睛会延长时间间隔是因为内心有很大的遗憾或者未完成的事情，但是这件事情往往是一个人不想再提起的，也不可能再实现的，或者是对逝去故友的一种缅怀之情。

CIA有很多曾经在美国越战期间前往越南等其他国家进行情报工作的特工和间谍，他们对越战都有深刻的印象和体会。他们虽然是为维护国家的安全而工作，但也深深地感受到了战争的残酷，有很多的美国士兵在战场上经受了巨大的磨难和残酷的折磨之后含痛死去。

曾经有一名CIA的老特工，一直不愿意回忆往事，因为在越战中他失去了自己的哥哥和弟弟。虽然他们不会把悲伤整天挂在嘴边，但是每次他回忆起此事的时候，都非常激动和十分紧张，因此他会经常眨眼睛，每次眨眼睛都在3秒以上才会睁开，在回忆整个事件的时候

都保持着这样的频率。这说明了这位老人不愿意回忆越战，对自己死去的兄弟有着深深的思念。

眨眼睛虽然是一个非常微小的细节，但是这小小的细节却掩饰不住一个人内心的波澜。CIA正是通过严格地训练和仔细地观察，从这样的一个小环节看出对方的心理特征，进而查清事实的真相。

3　撒谎时，一个人的眼神特点

CIA在工作中察觉到，一个人的眼睛不止是能够泄漏一个人的性格以及心理特点，还能够透露出一个人是否在说谎，而CIA特工们能够看穿连测谎仪器都无法辨识的谎言。

一般情况下，一个人眼神飘忽不定，眼珠转个不停或者一直眨眼睛，不敢正视对方而视线往往会转移到其他的方位，甚至还会脸红，就会被认定为说谎。确实，一个普通人在说谎的时候是会有这样的表现形式。但是CIA认为当一个人和对方在说话的时候敢于直视对方的眼睛，并不表示这个人没有在撒谎，因为有些说谎的人与上述的情况恰恰相反，在说谎的时候，会直视对方的眼睛，并且丝毫没有紧张和慌乱感。

CIA的这种说法并不是没有根据的——随着现代社会的发展，不管是社会生活中还是其他场景中说谎的人越来越多，说谎的技术自然也就越来越高，人们不再单纯地说话时不敢正视对方的眼睛、脸红不安，而是变得敢于正视对方的眼睛，非常平淡地说谎。对此，CIA的有关心理专家曾经做过这样一个实验：专家让两个特工小组的人对彼此说谎。专家提前告诉了A组特工在说谎的时候要正视对方的眼睛，从容地说谎，而专家则把这一现象拍摄成了影像，并后来把影像带交给CIA的高层官员观看，这些高层领导者们有大多数的人没有识破A组，他们认为A组的人讲的都是实话，而B组的没有提前被告知说谎规则的人们大多因为眼睛的变化被领导者们识破。在判断说谎的过程中，专家还发现，女性的判断能力要比男性强，这或许因为女性的思维比较细腻，想事情比较周全。通过这一实验说明，一个人与另一个人在交谈的时候，眼睛即便直视着对方，也不能说明没在撒谎。因此，CIA的特工们从这件事情上彻底地了解了一个人在说谎的时候眼睛也是可以被欺骗的。如果在与人的交谈之中不想被欺骗，那么就必须用心观察，而且不能放过任何一个眼神的变化以及特征。

随着社会的发展，现实生活中越来越多骗子的说谎技能也在不断提高，他们在说谎的时候非常注意对方的心思。他们敢于正视对方的眼神，从容甚至带有感情地说谎，因为他们明白，这样会使对方更加容易相信他们，而他们也就能更加轻而易举地进行行骗。其实，事实也证明这样的人是对的。现实中大多数的人都会认为一个人在说谎的时候，眼神会出卖人心。但是，仅仅凭借着一个人的眼神来判断他是不是在说谎是完全不够的，还必须根据对方的其他动作或者行为再加上眼睛的凝视，才能看出一个人是否在说谎。

CIA认为，现在虽然说谎者的技术得到了提高，但是这些人在说谎的时候会直视对方的眼神，而且，他们会从容地直视对方的眼睛，以致有时候时间会过于长，一般在这样的情况下，这个人可能会有三种情况，其一是这个人可能对对方有什么企图，采用这种长时间直视对方的方式来暗示对方；其二是这个人可能对对方充满了敌意和挑衅；其三便是有可能这个人在撒谎。在这三种情况中撒谎的可能性往往是最大的。

美国著名心理学家李伯曼经过研究发现，大多数的人在回忆一件事情的真实过程或者真实存在的时候，其眼珠会先向上转动，再向左转动。然而一个人想要试图“创建”一个事件的经过情况的时候，其眼珠的运动却与上述情况相反，即眼珠先向上运转，再向右运转。因此CIA特工在面对他人撒谎的时候，要想打探对方是否在撒谎，并不是直接问他“你说的是真的吗”，或者“你敢对你所说的负责任吗”，而是对眼前这个盯着自己的眼睛，甚至伪装出一副非常坦诚的样子的人问一些需要回忆才能想起来的问题。比如：“那天你在回家的路上遇到了什么人？”或者“你当时同你的室友说了些什么？”如果对方正在回忆这件事情，并且眼珠先向上后向左运转，那么说明这个人正在回忆真实的事情经过；如果这个人的眼睛先向上后向右运转，那么这个人一定是在准备编造谎言，欲想欺骗对方。这也是每个CIA特工在对犯人进行审讯的时候或者调查别人的时候，打探对方是否在说谎时用的一种特别有效的方法。

除了上述的这种情况以外，还有很多人没有练就这样高超的说谎

技术，在说谎的时候，会利用一些其他的动作或者表情来扰乱对方的心智，从而达到说谎目的。比如，一个人在说谎的时候不敢直视对方的眼睛，所以在即将要说谎的时候往往会用手来摩擦自己的眼睛——想利用这种方式来遮掩自己不真实的眼神。当然这种方式还有一种希望眼前的事情很快过去的意思，毕竟其内心忐忑不安。

CIA在调查一个人的时候，有时候会碰上这样的情况——对方在回答问题时不敢正视CIA的眼睛，并且会抬手比较有频率地摩擦自己的眼睛，还会把头低下或者转向其他的方向。这说明这个人正在编造假象或者掩盖事实，这正是他把眼睛的注意力转向别处的原因。

CIA的特工在执行任务中，曾经遇到这样的一件事情——一个名叫本的人，因涉及恐怖事件而被CIA进行跟踪调查，但CIA收集到的本的资料却证明本与恐怖主义没有任何关系，但CIA认为当局提供的情报不可能是假的，于是，CIA便对本进行了秘密抓捕，当面审问本，本在CIA面前装作一副深受诬陷并且十分无辜的模样，但这在CIA眼中是不能得到同情的。很快，CIA的特工就对本进行了严格审讯。而本则把早已背好的一套词语熟练地说了出来。本所说出的词语全部是一个正常的合法的公民的诉说，与恐怖主义没有任何的关系。CIA自然不会相信，但不管CIA的特工接下来怎样审问，本都是同样的回答，这令特工非常苦恼。最后轮到一名叫做吉恩的CIA探员对本进行审讯，如果这次审讯还是没有结果，那么依照程序，本将会被安全释放。不出意料，在吉恩的审问下本依旧说出了同样的话，但是这次吉恩却发现了前几位探员不曾发现的问题，那就是本在说谎——本在阐述这些话的时候，有好几次都是下意识地转了一下头，并且时常摩擦眼睛，像是在思考。

这样的过程非常细小，如果不加以仔细观察和揣测是不会被轻易观察出来的。但吉恩却在这次审问过程中看出了其中的破绽，由此断定本在说谎。很明显，本对自己所说的一些话并不熟悉，只是在背诵，然而几天的审问，已经让他的思想感到疲惫，对自己早已背熟的东西产生了一些陌生。如果他说的话确实是他自己的经历的话，那么他根本不需要下意识地摩擦眼睛和把眼神转向别处。

最终，本的谎言被揭穿，致使他不得不说出了真实的详情。

CIA认为要想打探一个人是否在说谎，观察其眼睛的表现最重要——只要通过仔细地观察，那些细小的眼睛变化就能够显示出最真实的答案。

4　通过“眼睛社交”来看穿一个人的心理变化

“眼睛社交”是人际交往中的一个相当重要的部分。在人们的相互交谈中，有些人给别人的感觉是非常舒适和温馨的，而有的人则会令人从心底里感觉非常不安或者会对其产生一种不信赖的感觉，这些感觉都是来自对方那双善变多端的眼睛。

除了文化和风俗的差异，几乎所有的人在与对方交流的时候，有接近一半的时间甚至一半以上的时间都会和对方在眼睛上有目光接触，而聆听对方说话的时候，目光接触的时间则能达到整个时间的80%。

一般情况下，人们在与对方交流的时候，要想与对方建立起比较友善的关系，应该多投注愉快舒适的目光，而且与对方交谈的时候尽量坦诚地注视对方的眼睛。如果一个人在社交的时候非常紧张和胆怯，见到任何人都不敢面对对方的眼睛，说话也无比紧张，那么对方自然就会对其产生一种不信任感，从而不想再与之交谈下去。由此可见，在社交中两个人之间的眼神交流和对视是多么重要，而这也是大多数的商务谈判或者大型的社交礼仪活动中不允许戴墨镜参加的重要原因之一。

有关专家对眼睛的社交进行了一组实验，实验表明，在社交活动中，一个人的目光主要是集中在对方的一双眼睛和鼻尖所组成的三角区域内部，即大部分的时间一个人的眼神都会出现在对方的这个区域之内。

有时候，有的人在与对方交谈的过程中会走神，这往往是因为一个人在心理上排斥对方或者有其他的东西在吸引着这个人，而走神的明显变化便是通过眼睛表达出来的。一旦一个人在社交中走神，那么其眼神就会飘向他处东张西望。这样一来，必然会影响社交的质量，

从而达不到预期的交谈效果，致使很多事情因此而耽搁。

还有的人在社交中会眼神放空，这是与走神非常接近的一种状况。这种情况一般是一个人正在向对方夸夸其谈，而对方虽然眼睛还是与这个人对视，但眼神却早已经跑到了别处。由于失神的眼睛展现的是无尽的空洞感，所以这让人在心理上非常的没有成就感，而且还有一种被忽视的感觉。

CIA的老牌特工鲍伯，退休以后经常被一些高级院校邀请演讲，而鲍伯也乐于将自己的经验和故事分享于那些热爱特工工作的新人们。鲍伯的演讲很高，有声有色，更重要的是，在演讲的过程中他擅长用眼睛来抓住听众的目光。鲍伯认为，如果演讲台离听众有一定距离的话，他就必须要在听众席中找到几个固定的参照物，这些参照物分别处于不同的方位。当鲍勃进行演讲的时候，他的眼睛会在参照物之间来回交换，让每个参照物附近的听众都会以为鲍伯是在与他们进行单独的交谈，因此听众们也就会积极配合和回应他的演讲，态度更加认真投入。

可以说，在社交中，人们眼睛之间的交流是决定态度和印象的关键因素，也是一个人在社交中心理变化最直接和最真实的表现。CIA的特工们经常在社交中出入，他们正是运用观察别人眼神的方法在社交中看穿一个人的心理变化，从而达到调查的目的。

5　CIA可以从眼神中预测到对方心理

1945年2月，还是一个春寒料峭的时节，但凛冽的寒风丝毫没有降低几位同盟国大佬的热情——2月9日这天，前苏联政府向美国发出了邀请，罗斯福总统决定派出卡里曼出访前苏联。

前苏联迎接卡里曼的典礼随着卡里曼的到来达到了高潮——前苏联少先队员用英语唱起了美国国歌，卡里曼顿时被孩子们天真无邪的歌声所打动。紧接着，斯大林恰如其时地让下属将自己为美国精心准备的“礼物”搬了上来。这是一件设计精美的美国国徽，前苏联主席的私人翻译官瓦列里·勃列日科夫对这枚做工考究的国徽进行了详尽的解释，听完翻译官的话之后，卡里曼不由地赞叹起来：“天哪，这么精美的礼物，我该把它放到哪里才好呢？”勃列日科夫不动声色地建议说：“您可以把它挂在您的办公室，英国人知道了一定会嫉妒得发疯的！”

于是，这一枚精巧的国徽就被卡里曼带回了大使馆，而且被高高地悬挂在了自己的办公室。实际上，这是一个天大的阴谋——在这一枚精美无比的国徽内部，隐藏着前苏联的窃听器，为了达成这一目的，前苏联间谍们精心设计了上面的一幕。

这枚叫做“金唇”的国徽窃听器为前苏联工作了8年之久——一直到1952年这个秘密才被识破。

“金唇”被美国反间谍人员摘除之后，很多人都将这件事看做是一个偶然，但是事实上并不像所有人想象得那么简单。很多CIA特工们都注意到，不少进出美国大使馆的前苏联人都喜欢朝那块“国徽”上瞅上几眼，这种或明或暗、有意无意的“乱瞟”引起了CIA的注意。另外，CIA还发现，这些人虽然对造型精美的国徽很感兴趣，却很少有人主动提及它。这样的表现引起了美国特工极大的警惕，最后终于在一次排查当中拆除了它。

上世纪50年代的美国，还出过一个大名鼎鼎的杀人狂魔哈维·瑞莫·格拉特曼。这个制造了多起血案的暴徒在臭名昭著的作案史上为自己刻写下了一座丰碑，使得无数后来者争相效仿。

一开始，格拉特曼喜欢将自己装扮成一个成功的经纪人，在报纸上刊登广告称自己可以替女性介绍模特工作。当见到那些闻讯而来的女孩子们时，格拉特曼就施展自己高超的骗术，让怀揣梦想的女孩们相信自己真的就是一个可以带给她们好运的人。

格拉特曼的说辞很有诱惑力，他的构想在那些年轻、缺乏经验，但是却又整天幻想赚大钱的女孩子中间很受用，没过多久，她们就乖乖地任其摆布了。

在瓦解了女孩们的心理防线后，格拉特曼就会以模特为借口，要对方脱去衣服，当对方这样做了以后，他又将这个举动看成是一种引诱，强暴了她们。而到了最后，为了防止对方将真相说出去，他伸出魔爪实施杀害。格拉特曼的这一种做法引起了很多连环杀手的共鸣，随后不少罪犯都采取了这种模式。也正是因为此，警方对于格拉特曼的案子迟迟不能拍板论罪。因为随着案件逐一浮出水面，人们甚至不能断言，哪一个案子是格拉特曼的“杰作”，而哪一个又是他的追随者干的“好事”。

随着时间的推移，被害者的家属怨言越来越大，他们甚至开始攻击警方，说警方是在包庇罪犯。实际上，在当时爆发的一系列命案当中，能够确定的案子早已经足够将格拉特曼送上电椅了，但是为了查清每一个案子，警方还是顶住压力，力“保”这个十恶不赦的恶人。

这个时候，CIA也赶来助阵。他们了解到，格拉特曼在作案时，喜欢对受害人进行拍照，通过观摩她们在面对死亡时候的恐惧，来满足自己变态的心理诉求。

当时警方收集了很多受害人的照片，有的是格拉特曼亲手拍摄，另外有一些是其他罪犯拍摄的。为尽快破案，CIA将这些照片逐一放到格拉特曼面前，要求他进行指证。但狡猾的凶手很少开口，有时候

甚至一个字也不说，警察就通过对方看到照片之后的眼神来判断这起凶杀案是否出自格拉特曼之手。

这一个程序进行得很顺利，而凶手还喜欢从被害人身上取走一些东西，比如手链、锁坠等。于是，结合这些证物，警方最后确定了格拉特曼需要对哪些命案负责。最终，在1957年，穷凶极恶的格拉特曼被推上了断头台，执行了死刑。

其实，很多时候，在间谍内部也存在这种互相之间的眼神互搏。当然，并不是每一回CIA都可以获得胜利。在20世纪80年代，爱德华·李·霍华德据说就是在一个微妙的眼神之中嗅出了腥味，继而逃离美国的。

1981年的霍华德，还是一名刚刚加入CIA的初级特工。虽然在例行的测谎测试当中，他被指责说有说谎的嫌疑，但是凭借着个人的努力，霍华德还是没有被拒于CIA大门之外。然而，当局领导在两年之后决定不再信任这样一个说谎的员工时，他还是被解雇了。

在离开CIA之后，霍华德开始大量无休止地喝酒。这一习惯严重损害了他的健康，他的肺和肝都受到了不小的损害。在酒精的麻痹之下，渐渐地，他觉得是美国政府抛弃了他，导致他最终沦落到了这个地步。长时间的酗酒也掏空了霍华德的钱包，致使CIA高层认为，应该将尚在CIA供职的其妻玛丽也一并辞退。于是在1984年，玛丽被派到维也纳调整休养。就在这个时候，霍华德夫妇和前苏联间谍达成了协议——由他们为前苏联人提供美国机密情报，前苏联为此付给他们高昂的费用。

随后的一段时间里，霍华德屡屡光顾维也纳，目的就是和隐藏在那里的前苏联间谍接头。由于霍华德的泄密，很多在莫斯科工作的CIA间谍纷纷落网，而为了嘉奖霍华德的“真诚”，前苏联人给了他高额回报。

但没过多久，CIA就注意到了霍华德的异常举动——他们发现这个平日里邋遢、迷糊的酒鬼似乎手里一下有了很多钱，动不动就坐上

飞机四处游玩。于是，经过申报、审批之后，几名CIA工作人员开始盯住霍华德。

但这一次盯梢却露出了马脚，当时霍华德刚刚从外地旅游回来，整个人精神抖擞，意气风发，看到前来拜访自己的CIA老朋友，他显得十分热情，还给他们看了自己高价收购的劳力士金表。不过在朋友们走后不久，霍华德就机警地发现CIA在自己的身边安插了眼线，刚刚来看自己的一位朋友，在看到那块劳力士的时候，竟然一句话都没有说！

朋友的表现引起了霍华德的怀疑——正常情况下，当朋友向我们炫耀自己的“奇珍异宝”时，我们都会啧啧称赞，而霍华德的这位朋友却没有出声，很有可能是所谓的“海龟效应”在起作用。此外，霍华德还想起来，当时给他们看自己从外地带回来的贵重礼物时，这位朋友有些心不在焉，甚至还朝窗外看了一眼。霍华德怀疑当时在自己的屋子外面，还有其他人，只是他们藏起来罢了。这一个眼神让霍华德寝食难安，于是他开始绞尽脑汁，思索着如何让自己逃离出去。

可以说霍华德是CIA史上的一个精英分子——他的逃亡计划设计得天衣无缝，甚至那些极度敏感的特工，也统统被他骗了：1985年9月的一个晚上，霍华德给自己的车子里面摆放了一个假人模型，然后大摇大摆地去参加了一场宴会。等到他驾车回家的时候，他先进车将那个假人模型扶了起来，然后自己悄悄溜下车，让妻子开车回家，而他则径直坐飞机去了莫斯科。可以说，如果不是朋友向窗外的那一望，霍华德绝不会如惊弓之鸟般迅速飞离美国。由此可见，眼神虽是极细微的动作，但关键时刻它却能为一个人留住生命。所以，在与人谈判时人们千万不能忽视了对方的眼神。通过眼神我们是可以预测到一个人的心理的。

6　男人与女人看人的眼神也有差异

在CIA特工看来，要读解一个人的内心世界，分析眼神是必不可少的，他们也是清楚，男女看人的眼神是有所不同的。这之间的差异主要体现在察人顺序、同性之间的眼神交流、男女不同的识别力度上面。

（1）在查看别人的顺序上，一些专家将男女看人分为男性观察女性的眼神、女性观察男性的眼神。

①男性如何观察女性

在正常情况下，就像人们常说的那样，男性看女性，首先是看她的容貌，其次才是整体感官。这个顺序大致是脸蛋、头发、胸部、衣服、腿部、腰肢、臀部、手部饰物、鞋子，最后才是背部。也就是说，在男人眼中，女士更多扮演的是一个“纯生物个体”，他们会先从自己的生理感官上面了解、透视这个人。简单说来，可以用一个“色”字来概括。这一点在CIA女性特工身上体现的比较多。美女间谍往往被派往其他国家从事情报工作，她们要区分眼前的人是否是危险的反间谍人员，基本从他看自己的眼神顺序就可以略知一二。假如对方的眼神一直在女间谍的手部、服饰上面打转，那么注意，这很有可能就是一名伪装起来的反间谍分子！

②女性观察男士的眼神顺序

当第一眼看到男士的时候，女士们观察他的顺序是脸部、头发、上衣、领带、衬衣、鞋子、腹部、皮带、手表、前半身。也就是说，男人注重女士们的体型，女士注重男性的衣饰。因为女性最希望第一眼就从一个男人的穿着打扮上看出他的品味，以及社会地位，而这也正是一个男人的魅力所在。在CIA入门考试当中，负责招募的露娜小姐可谓是“阅人无数”，她见过很多装束怪异的人，其中有一个人给她留下了极其深刻的印象。

“他进门后，我的第一感觉就是忍不住说了一个哇哦，他的脖子上还有没被洗净的纹身图案，头发上印染的痕迹很明显，而且穿着肥大的喇叭裤，皮肤还很细。”依靠自己的判断，露娜认为这个申请者过一段时间依然会回到自己的嘻哈风格当中去，因为他不喜欢约束。很明显，这位申请者最终不可能顺利过关。原因是正他在自己的装束上面出了很大的问题，虽然他事后不止一次地强调自己是一个公正、诚实的爱国者，而且在读大学期间对自己一直要求很严格，但是很遗憾，露娜的眼帘中充斥的全是这个人的装束，那些关于他个人勤奋刻苦的资料，则被统统被掩盖了。

（2）同性之间的眼神

欧洲工商管理学院教授罗德里克·斯瓦伯在自己的报告当中指出，同性之间的眼神交流，也是有很大差异的。在他的结论当中，男性在交流的同时，不喜欢将两个人的眼神直接碰撞。

从原始本能上来解释，两个雄性动物互相靠近的时候，它们会感到征服、支配的压力，而当一个雄性动物遇到雌性时，它会受到本身欲望的鼓动，产生和对方发生亲密举动的冲动。这样的解释只适用于为什么男性习惯并排坐——他们为了避免直视的目光接触，要知道，那是一种支配性姿态。而与此不同的是，女孩子们在交流的过程当中，更多的是面对面直视对方眼睛的。由于很多时候CIA特工面对的都是形形色色的伪装者，这就需要他们灵活辨别对方的眼神，从而发掘出对自己有用的信息。

一名长期从事国外情报工作的CIA特工就说：“当我们需要和当地的情报人员碰面的时候，第一次会面尤其重要。很多时候，我们都不能确认对方实际上是敌是友，这就需要我们倍加小心。而观察他们的眼睛，是我们不可缺少的手段之一。”

在1975年前后，乔治·罗伯特森被派到英国，在英国和他接头的是一名叫做查理的中年男子。在和对方简单的交流过程中，罗伯特森发现，查理很喜欢采取直视的方式和自己谈话，这让他很不舒服。不过，这样的情况没有持续下去——当他们第二次见面的时候，查理就

不再直接盯着对方的眼睛了。原来，在罗伯特森到来之前，有一批美国间谍落网，一时间，美国间谍草木皆兵，而为了安全起见，罗伯特森对于每一个新来者都很不友好，但这其实也是为了观察对方内心世界所需要采取的措施。

（3）眼神识别力度

在男女用眼睛去识别自己所处的环境上面，双方的差异也是很明显的，而对于这一点，CIA工作人员早就有了自己的清晰认识。加拿大蒙特利尔大学神经心理学与研究认识中心就这一个话题展开了调查，他们选取了46名“无精神病史、心理健康”的人进行试验，其中男女比例是1:1。

研究人员特意请来了专门的演员，在台上做出恐惧和反感的表情，然后让男女实验者给出判别。结果和研究者最初的预料是一致的——女性实验者对于实验的反应更加准确、敏锐一些。该项目的负责人奥利维耶·尼科利翁说道：“实验的结果表明，在观察力方面，女性是强于男性的。这一点不光是由于双方不同的生理差别造成的，文化和社会因素对于人群的影响非常明显。”

在现实生活当中，CIA也发现男性在处理情绪和表达情感方面，甚至感知情感方面都要落后于女性，在他们的统计当中，男性患上孤独症的可能性要大于女性。“孤独症形成的一个重要原因就是由于他们不善于识别情绪。”尼科利翁这样说。

在进化心理学家眼里看来，女性在眼神识别力度上超过男性，其实与和她们长时间在社会中照顾他人有关。进化心理学家举例说：“就像一个母亲要去照顾她尚未开口说话的小孩子一样，她必须要有非常敏锐的觉察力，从一点点的蛛丝马迹当中快速、准确地了解到孩子的真实感受。正是如此，经过长时间的积累，女性在观察力上才超过了男性。”而且，由于生理上的弱势，她们对于外界的危险感知也要超过男性，从而使自己在优胜劣汰的世界当中保有一席之地。

7　CIA告诉你眼眉之间的体态密语

在CIA看来，眼睛和眉毛是他们查看一个人是否诚实可靠的重要依据。实际上，人们眉眼之间传达出来的信息，和四肢相比，也是不遑多让的。美国心理学家做过这样一个有趣的实验——他们为一些年轻的情侣们设计了几个约会地点，同时跟踪这些人的眼眉变化。最后得出的结果是，大多数情侣都偏向于那些黑暗的角落，因为这里一方面游人少，另一方面研究者发现，女孩子们在光线暗淡的地方眼睛的瞳孔都比较大，这让她们看上去更加美丽。因此在选择约会地点的时候，她们不约而同地指向了光线较暗的角落，而那些男孩子们，也就很自然地跟着自己的女伴走了。这就说明，人们对于自己眼睛的利用，是多渠道的。

（1）“说谎”的眼睛

根据长时间的研究成果，CIA找出了相对科学的“眉眼密语”：医学证明，人在说谎的时候会向左上方看。这可不是什么“经验论”，CIA发现，人说谎的过程是他们先要在自己的脑海当中假想一个画面，然后再将头脑中的这个画面复述出来。也就是说，人们在说话的时候，还需要同时“动脑子”。在人体两个大脑半球当中，右脑是偏向于想象的，而且人的大脑右侧主管身体的左躯干，而左半边管右躯干。所以，当一个人开始挖空心思试图编造一个故事的时候，他的大脑右侧就开始驱动，受到这一刺激，他的眼睛也就瞄向左上方了。

有了这样的理论作为基础，CIA在办理案件上也就显得得心应手，他们在这一方面的运用更多的是体现在测谎考试和审理间谍上面。

一名叫做约翰·费恩的人就受到过这样的待遇，他的测谎测试很专业，工作人员将一些连着线的感应芯片贴到了费恩的心口、腰、背上面，然后展开提问。在其中一个“你偷过东西吗”的问题上面，双方产

生了分歧。

“坦白地说，我知道他们不喜欢那些有过历史污点的人，所以我想要将这个问题掩盖过去，以致我尝试欺骗测谎仪。我知道这个很难，但是我尽量放松自己，告诉自己说，就这么着吧，约翰，大不了他们不要我。”

就在这样轻松的心理支配下，费恩顺利过了测谎仪这一关。

“但是那个考官告诉我说，对不起，我觉得你可以尝试着做其他的一些事情。很明显，他拒绝了我。当我问为什么的时候，他对我说，他对我的回答不满意，并存在很大的怀疑。”

其实考官的怀疑是有道理的，他在提问的时候一直都在仔细地凝视着费恩的眼睛，而费恩也在认真地直视着他的眼睛，以此来证明自己“毫不心虚”。但是在回答说“没有”的时候，考官发现，费恩抬起眼珠转动了一下，并向左面瞟了一眼。而心率、脉搏、体热等都可以通过一个人的心理素质来掌控，因此，可以说费恩是一个心理素质超群的家伙。但是编造谎言，和心理素质并没有什么关系，它是由人的大脑系统控制的，所以费恩在这方面栽了跟头也就不足为奇了。

（2）“拒绝配合”的眼睛

在一些案件的调查审理过程中，联邦警察也会非常注重嫌疑人的眼神变化。很多时候，在负责调查一些间谍分子的时候，CIA特工都会面临着对方不配合的情况，而这些人惯用的“眼神下垂”。如果放到平时，眼神下垂更多的指代是“退让”、“谦卑”，但是用到不慎被捕的间谍身上，多便是一种隐藏了。

心理学家认为，眼神下垂对对方有轻蔑的含义，而且低垂眼帘，可以掩盖自己的眼部信息。可以说，这一种眼神是顽固分子最为喜爱的，他们神情淡定，目光直直地垂落在自己脚下的那一小片土地。只要看到这个表情，CIA工作人员也就会明白，他们需要和对方打一打心理战了：先瓦解对方的心理防线，让双方成为合作关系，否则一切

都将是徒劳。

（3）“弱势”的眼神

一些嫌疑人在受到强势逼问的时候会做出这样一个动作：将自己的眉眼向上扬起，整个额头都缩成一团。通常，这个动作有两层意味：一层是，他在告诉你，我不懂你在说些什么，我是无辜的，真不敢相信啊，咱们得好好看看这是怎么一回事；另一层是，他也试图通过这样一个抬眼的动作来观察提问者。很明显，这个动作的发起者是弱势的，他或者是心里有鬼，或者是胆小怯弱，但是这样一个动作无疑传递出了“我不敢正视你”的信息。

（4）瞳孔变化的真实心态

研究者还发现，一个人的瞳孔也会随着自己的情绪发生不同变化。当一个人感到兴奋或者高兴的时候，他的瞳孔会胀大到平时的4倍；而如果遇到一些不高兴的因素，其瞳孔就会相应地缩小；如果是一些他漠不关心的事，那么这个人的瞳孔就会静止不变。

对于人们瞳孔的变化，没有专业的仪器是看不出来的；而对于那些“武装到了牙齿”的CIA来说，没有什么是不可能的。

2003年的时候，CIA抓获了一名飞贼，但是飞贼拒绝说出自己的同伙。由于CIA掌握了这个团伙的一部分资料，于是将许多嫌疑分子的照片拿去给飞贼看，而且要这名飞贼对眼前照片里的人进行一个短暂的评价。

CIA一共拿出了120个人的照片，在罪犯描述照片人物的时候，肢体语言学家就在一旁细细观察他的眼部变化。其中有3张照片，在进入飞贼眼帘的时候，激起了罪犯瞳孔的变化——他先是一惊，瞳孔扩散，随后又迅速缩小。而CIA就是根据这一信息，最终顺藤摸瓜，成功地端掉了这个盗窃团体。

第四章　举止读心术——CIA告诉你小动作怎样“出卖”人心

对于大名鼎鼎的CIA特工来说，灵活识别一个人的肢体语言是非常必要的——很多时候，肢体语言可以先一步进入人们的视线。也就是说，即便是没有任何语言上的交流，CIA特工也可以了解一个人的内心想法，而这个辨认渠道就是肢体语言。

在正式成为一名CIA工作人员之前，那些初级特工都需要进行一个肢体语言方面的培训，其中包含的重点部分有四肢、手脚、一个人走路的样子、不经意的小动作……

1　CIA从小动作当中看懂你的内心世界

在很长的一段时间里，人们对于CIA、FBI的理解都可以用“恐惧”来表达，因为这些经过特殊训练的特工似乎无所不能，只要稍微与之一接触，他们就可以看出你的大脑中在运算些什么。

在美国中央情报局供职的一线人员，往往都需要有强大的识别能力，因而在最初招募特工的时候，CIA高层就规定，只有那些逻辑思维缜密的理科生才能优先入选。

联邦特工们可以在初次与一个人见面时就获悉对方的心理情况，而他们所依靠的参考信息就是对方不自觉的一些小动作。比如看到一个人在掰手指，那就说明他是紧张、局促的；如果看到一个人说话结结巴巴，眼神飘忽不定，那么即可断定他的心思不在双方谈论的话题之内了。

1985年8月1日，前苏联几名外交官正在闲情漫步。突然，有一

位叫做维塔利·谢尔盖那维奇·尤尔琴科的上校说自己想要去梵蒂冈博物馆一趟。但是，实际上尤尔琴科并没有去参观梵蒂冈博物馆，而是直接找到了一个电话亭，给大使馆里的CIA情报官员打了一个电话。尤尔琴科本人是一名前苏联克格勃高级官员，他的“投诚”让美国政府十分兴奋。

然而让人始料不及的是，前苏联人任命了错误的高官，而CIA同样也把这个错误重复了一遍：他们派去审问尤尔琴科的官员瑞克·艾姆斯正是前苏联克格勃安插在CIA的间谍！所以，在这长达一个月的试探过程当中，尤尔琴科交代了很多致命的材料，却大部分回到了前苏联人手里。

最让尤尔琴科伤心的是，他曾经在前苏联驻华盛顿大使馆工作的时候，结识了一名叫做瓦连汀娜·叶列斯科夫斯卡娅的女医生，他们一见如故，迸出了柏拉图式的爱情火花。于是，这一次倒向美国之后，尤尔琴科提出了想要和叶列斯科夫斯卡娅再续前缘的要求。CIA很快同意了这一请求，还专门为他查清了叶列斯科夫斯卡娅的丈夫何时在家何时不在家，最后直接将尤尔琴科带到了她的房门口。但是女方却流着眼泪拒绝了尤尔琴科的要求，这使这个叛国者顿时心灰意冷。

更加让尤尔琴科难受的是，美国人似乎并不相信他——凭借自己长期以来的工作经验，他发现的自己每一次出行，都会有很多便衣特工专门跟踪，而且美国将他叛逃的消息公之于众，也正是掐断他回头路的卑鄙手段之一。这样，原本一个雄心万丈的“投诚者”陷入了巨大的矛盾当中。他看出了美国人对自己阳奉阴违的手段，在当年的11月2日，尤尔琴科成功地摆脱了眼线，又反水逃回自己的祖国前苏联。幸运的是，宽容的前苏联人并没有处死这个可恶的叛徒，甚至依然将他安排在克格勃工作，只不过职位比以前低了很多。

对于尤尔琴科这样一条大鱼的得而复失，只能说是CIA自身出了很多问题。瑞克·艾姆斯的从中作梗其实尤尔琴科毫不知情，而旧日情人的拒绝也不是导致他离开美国的直接原因，真正促使尤尔琴科再度叛逃的因素只有一个，那就是美国人步步相随的监视和连续不断的审

问，这暴露出了当局对于这个从前苏联克格勃里跑出来的高官并不信任。正是因为这一点点的小动作，直接引起了尤尔琴科的不满，导致了他最终的“回归”。

对比一下前面那个为美国带来200亿美金收入的阿道夫·托尔卡切夫，就知道CIA派出多人监视投诚者，是一个多么多余、多么愚蠢的动作了！

在信息情报传输渠道越来越多样化的时代，一些小动作可能带来严重后果。当时美国人发明了一种和石头非常相似的窃听器，这个“石头窃听器”的好处是隐蔽性强，行色匆匆的路人压根不会把它放在眼里。而且，这块电子石头采用的是蓝牙装置，不用外接电源来支持。相应的，它的缺陷也比较突出：电池耗光以后，需要即刻对它进行充电。

2006年，一位CIA特工在他们的敏感地带发现了一位看上去悠闲自在的游客——他漫无目的地溜达着，朝四处有意无意地瞄了几眼。最后他停下脚步，俯下身子，在地上随手抓起了一颗石子，装进口袋，准备离开。这些举动引起了CIA特工的怀疑，于是警察很快就抓住了这名看起来无所事事的男子。当警察从他口袋里找出那枚石子的时候，发现石子竟是一个电子产物。

在这个事件当中，CIA特工的目光是非常准确的。首先从常理来解释，这个人伸手捞起一块沾满灰尘的石头装进口袋，是极其没有道理的，而反常的行为正是心理异常的表现；其次，这名间谍在下手回收自己的电子石头时，故意将自己假扮成一个游客，这样他就可以四处随意看了，这恰恰引起了CIA特工的怀疑，而且这比蹲下身子直接捡起石子更加直观。

其实在和同事的交流当中，CIA特工也会遇到种种麻烦，甚至由于职业病带来的高度神经性敏感，还会给双方带来尴尬。

在美国的情报机构内部，有这样一种判断方式，那就是人在撒谎时，会将自己的双脚摆放到自己认为安全的地方，比如凳子的下方。

这在心理学上也有一种解释：脚可以代表一个人的侵略性。当一个人肆无忌惮、毫不尊重别人的时候，他就会将自己的脚伸出老远，甚至高高翘起，指向别人；而藏起自己的脚则是一个对外示好、示弱的表现。假如一个人做了他觉得对不起你的事，向你表示尊敬、礼貌肯定会是他的首选。当然，所有的判断都只能是一种参考，因为没有哪一个结论可以站出来拍着自己的胸口大声说："嘿！我是绝对的！"

一位习惯照搬教条的CIA特工乔·科尔就犯过这样的错误。当时他奉命到华盛顿暗中调查当地的一位官员是否属于俄国间谍。开始时一切都很顺利，但是后来同这位"嫌疑人"共同进餐的时候，科尔发现，当自己稍微谈到一点敏感的话题时，波西都会将自己的双脚放到凳子的下面去。由此，他在交付上级的报告当中认为自己的调查目标波西有很大的嫌疑。

于是，CIA高层为此又投入了不少新的探员协助调查，但是最后得到的结果却是，凯文·波西一直对中央情报局忠心耿耿，至于为什么当时要把脚收到凳子下面去，那恐怕纯属个人习惯了。

另外，对于CIA特工们来说，那些在作案时喜欢刻意掩饰自己的罪犯，比如猫着腰的、低着头的、戴大帽子且穿高领衣服的，都是非常容易识别的一类人，而FBI资深探员乔·纳瓦罗也证明过这一点："每当我们调出那些遭到小偷光顾的商场录像带时，正是那些弯腰驼背、尽量隐藏自己的人会引起我们的注意。因为正常的购物者，他们向上挺的动作要多于向下弯的动作。"这样看来，越是那些在外观、行为上隐藏自己的人，越容易起特工们的关注。

当看到有人口口声声说自己家里有钱的时候，CIA特工更容易倾向于这个人顶多不过是一个中产阶级，而那些真正家私巨万的人，是不喜欢露富的。从这个角度上说，一流的伪装者是在行为上低调的环境融入者；二流的伪装者是时刻不忘记传播自己虚假的一面，好让大家都记住；三流的伪装者就是那些欲盖弥彰的"海龟派"——结果越是缩着脑袋，越让人怀疑。

2　CIA识人的重点部位——攻守全能的上肢

在头部以下的所有身体部位当中，手臂和双腿是CIA特工非常警觉的区域。前者是对垒中攻击、防御的重要武器，后者则可以指明嫌疑犯是否有逃跑的倾向。警察如果想要将目标嫌疑人顺利缉拿归案，那么时刻注意他的四肢动作是必须要做的。但相对来说，更加全能的上肢要比逃生为主的双腿，更能引发警探们的兴趣。

从一定程度上说，人类用手改变了整个世界，因而从一个人的手部动作可以识别出人脑中正在实施以及筹划的事情。阿道夫·希特勒上台的时候，他慷慨激昂的演讲和自己一往无前的手势曾感染了无数追随者，他在公众场合下的“举手礼”也成为了诸多后来者争相模仿的对象。

有专家调查发现，历届美国总统大选时，不同的候选人都会在拍摄自己的宣传照时不约而同地做出同样的一个手势，那就是目光稍稍遥望向正前方，同时举起手臂，指向远处。这个动作被人们戏称为“一指禅”，实际上大家都知道，这些政客们并没有指向什么确切的实物，脱离画框之外，他的正前方可能是一条小河、一头母牛、一棵大树，但是这样的肢体语言传达的却是一种高瞻远瞩的未来谋划。也就是说，候选人做出这样的姿势，目的在于为自己塑造积极的形象，赢得公众的好感。

上肢作为CIA工作人员重点观察对象的一个重要原因就在于，这里可以传递出特殊的攻击信号来。显然，这对于那些常常只身犯险的间谍们来说，是非常重要的。

从一个人的上肢外表来看，如果对方的肌肉比较发达，手背上的体毛比较浓密，那么他本身的雄性激素分泌就非常旺盛。通常，这一类人在天性上是好斗的，也乐于同别人发生肌肉碰撞。其实，CIA探

员并不是全部都需要被外派去做卧底，很多时候他们同样还要和同事、家人、上下级、政府官员打交道，而相比长裤蔽体、穿鞋戴袜的腿脚来说，上肢体表的直观性更好，也更容易识别。

一般那些喜欢将自己手指关节掰得啪啪直响的人，在现实生活当中其实并不像看上去那么好斗。这一类人喜欢从心理上压制对手。其策略就是提前压倒对方，而真要到了撸起袖子大干一场的时候，他们却往往不愿意冲锋在最前面。也就是说，他们有很强的支配欲、控制欲，但是多属于外强中干的那一种。虽然这种人看上去是具有攻击性的人，但是实际上他们的自我保护意识比谁都强。

此外专家们还提到，如果一个人开始咬指甲，即表明这个人在内心深处其实是非常缺乏安全感的。NBA巨星勒布朗·詹姆斯就常常不自觉地将自己的指甲放进嘴中。有心理学家就指出，这是詹姆斯童年缺少父爱、在一个贫困的单亲家庭中长大带来的后果。而且，咬指甲也是生理上缺锌的表现。虽然这对健康很不利，但是从另一个角度上说，这的确可以稍微缓解一个人的压力。

经过长期的实践调查，CIA的专家们也纠正了“手心出汗者说谎”这样一个观点。关于手心出汗，这是有很多原因的，其中体热是一方面。如果一个人感到了紧张、压力，那么他的手心同样会出汗，这是由人体的大脑边缘反应直接控制的，就像膝跳反应一样不可避免。当然，心虚会带来压力和紧张，但是并非所有的手心出汗都是说谎所造成的。

关于人的上肢动作当中所包含的意义，CIA特工通常还会认为，那些将双臂交叉抱于胸前的人防御心理非常强烈。从生理的角度上来说，人的胸腔附近集结了很多重要但是却十分脆弱的器官，也就是说人们将手臂收起来抱于胸前，是一种生理防护的本能。

对于一些社交人群来说，双手是人与人交流的“对接平台”，那么两臂抱胸这一个姿势必然会将自己的手隐藏起来，所以这也是一种拒绝的信号。当然，把手臂交叉叠放在胸口并不是一个礼貌的举动。所以在与别人交往的过程中，这是人们需要注意的。

和双臂交叉抱于胸前相似的一种做法是把手背在后面。这种姿态的含义就是“不要靠近我”、“别碰我”。通常，在人群中将双臂背在身后的人都是处于比较尊贵的地位的人，而他的内心也是相对高傲的。科学家们研究发现，与人类最为亲密的狗，也会因为自己的主人把双手背在后面不去抚摸它而感到沮丧、焦躁。

曾有一句流传很广的哲言：不被别人拒绝的最好办法，就是提前拒绝别人。手臂在这一方面的贡献不容忽视。在很多场合，手臂就是人与人之间的“领地分割线”，在办公室的圆桌上，如果你看到身边的人将自己的手臂撑起，摆在桌面上，那么很简单，这个人传递的信息是：他是不容侵犯的。在实际生活中，这样的同事脾气也会极为横硬，而且他们往往以自我为中心，不容许相反意见的存在。与之相反，那些在会议上习惯把自己的手臂放到桌子以下，默默贴着自己大腿的人，脾气大多很随和，而且他们不喜欢和别人生气，为人低调。但这样做的缺陷就是，在日常工作中他们的声音往往会被忽视，即使他们发表的观点是正确的。

对于以上两种人，CIA表示，后一种人在特质上是有可能做一名间谍的，历史上也出现过很多这样“默默无闻”的特工；前一种高调张扬的人，更多是在政客和办公室里出现的，有时候他们的个人能力可能有待证实，但是他们始终具备咄咄逼人的侵略性，从另一个角度上说，也可以叫做“领导才能”。

美国军人的偶像乔治·史密斯·巴顿将军就属于一个攻击性极强的典范。作为一名高级将领，巴顿从来都不会顾及自己的言行，这一点甚至成了政敌们攻击他的把柄。在每一次的工作会议上，巴顿不论是面对上级还是下属，都不会安静地将自己的手臂放到桌子下面去，他总是撑起自己的双臂，为自己划出一个大大的“领地”，就像在战场上那样。当然，不可触犯的威严是一名统帅的必备品质，也正是这种“霸道”，才成就了他在美国军人史上的赫赫地位。

另一种攻守全能的手臂姿势是“双臂抱头”。这当然不是警察逮捕嫌疑犯时的“下蹲抱头”姿势，而是在办公室里常见的“身体后倾、双手

抱于脑后”。这一个姿势和眼镜蛇在受到威胁时候很相似，后者在感觉到危机的时候扬起头部，扩充颈部肌肉，让自己看上去更加威武，而人在做这个姿势的时候，也显得自信十足，告诫自己的对手：“这里是我的领地，轻易不要触犯！”

3　腿脚所表达出来的信息

在研究的最初阶段，人们以为眼睛是最不会撒谎的，但是随着研究的深入，专家对此提出了异议，而事实上也确实如此。人体各个部位，最不会说谎的其实是人的腿脚。关于这一点，专家们的解释是，当整个人类历史还处于早期的时候，人们的腿和脚就能够快速地对外来威胁做出反应了，而且这一种反应是先于人类的语言而存在的。其实，直到现在，当我们遇到危险时，我们大脑的边缘反应就会指导自己的腿脚，做出踢腿、逃跑等一系列动结：先冻结，再逃开，实在不行就只好进入备战状态，这一个程序根本不需要受到理性思维的控制，完全出于本能。

肢体语言学家们指出，人在社会成长过程当中，学会了很多种伪装自己的办法，其中面部表情是可以根据自己的需要而改变的，所以说我们看到的那些脸部特征并不是最可靠的，而在这种情况下，呆板愚钝的腿脚，就成了最好的试金石。

（1）脚部

这是CIA特工们最喜欢研究的人体部位之一，而专家则将一个人的脚部语言分为“快乐脚”、“转向脚”、“锁定脚”，还有“踢动的脚”，从这些不同的脚部语言当中，他们就可以读解出一个人的内心想法。

①快乐脚

按照最常见的解释，快乐脚是指人在高兴的时候，将自己的双腿和双脚一起摆动或者颤动。有经验的CIA特工不会专门盯着目标对象的脚部看，他们只需要看看对方的肩膀和衬衣——如果这个人的脚正藏在桌子下面欢快地蹦跳，那么他的肩膀和衬衣也会随之“起舞”。

乔·纳瓦罗从情报机关退休之后为别人做扑克牌教练，闲暇时分，他也喜欢收看一些扑克牌锦标赛。

他说："有一次，我看到一个选手，他的运气非常棒，抓到了一副同花顺，他的两只脚就在桌子底下得意地摆动。我敢说这个人是很专业的，他就长着一张扑克牌脸，他看上去不动声色，甚至上半身也没有发生颤动。我朝其他两名选手大声喊，叫他们停止下注，可惜他们什么也听不见，后来的结果就很明显了，这两个伙计输了一大笔。"

当然，"快乐脚"是相对那些健康人而言的，对于一部分患有脚部疾病的人来说，我们是不能用这一法则去套的。而且，在一些时候两脚剧烈摇摆也是不耐烦的表示。其实，我们在区分脚部摇摆是"快乐"还是"不耐烦"的时候，只要将这双脚还原到当时的环境当中去就可以了。

②转向脚

这一种脚部语言更像是一种站姿，它往往出现在人"言行不一"的时候。打个比方说，就是当一个人说自己想要去A处时，你看见他的脚指向的却是B，那么很有可能，他实际上是想要到B处去。

纳瓦罗举例说，当你看到两个人在交谈的时候，这个时候你也想要加入他们，于是上前和他们打了招呼。如果你不能确定对方是否欢迎你的加入，那么就留心他们的脚部动作吧；如果他们是真心邀请你加入讨论的，他们就会挪动自己的脚步、离开原地来欢迎你；如果对方没有移开自己的步子，只是简单地扭转身子同你谈话，那么很抱歉，他们是不希望有第三者介入的。

③锁定脚

这一种脚部姿势是，将脚趾转向内侧或者是双脚交互在一起，呈互锁状。另外，将脚踝紧紧贴住椅子腿用力反扣，也是"锁定脚"的一种表现。肢体语言学家表示，当看到一个人做出这种坐姿的时候，那么他一定是处于焦虑、压力之下的。很多接受CIA工作人员审查的人都会做出这样一个动作。其实，这样做的意义就在于，他们通过两只脚互相施压、用力，从而达到缓解压力的目的。

在审问嫌疑人的时候，有经验的CIA特工会专门注意审问对象是否会长时间地保持“锁定脚”姿势。因为“锁定脚”在一定程度上可以限制一个人的脚部小动作，所以一些心怀鬼胎的嫌疑人就试图通过这一姿势来减少自己的肢体动作。

早有研究者发现，人们在说谎的时候会有意降低自己的肢体动作频率，刻意为自己营造一个不受人注意的静止状态。所以当一个长时间的“锁定脚”出现时，联邦警察会暗中记录：“眼前这个人其实是非常紧张的，很有可能是在隐瞒什么。”

④踢动的脚

人的脚部动作是非常多的，在心情放松的时候，人们会让自己的脚像一只时钟那样左右来回摆动。当一个人做出这个姿势的时候，那么他就在传达这样一个信号：“我很放松，很悠闲，没有什么压力。”而在这里要说的是另一种摇动脚部的姿势：“上下踢动”。肢体语言学家乔·库里斯经过长时间的观察后发表声明说：“当一个人的脚部动作从左右轻摆转换成上下踢动的时候，那么他一定是收到了一些消极、不好的信号。”研究者发现，这一种行为几乎可以应用到每一个人身上，但是似乎大家都没有意识到它。

在一次审讯过程当中，CIA的对手是一名年轻女郎，双方似乎都不肯配合，致使几个小时的审讯枯燥乏味。在这个漫长的过程当中，警察注意到，这名女子一直都悠然自得地轻轻摇摆着自己的双脚。不过，这一个过程最终被警察的一个问题打破了：“你认识克莱德吗？”听到这一句话之后，这名女士的肢体语言抢先回答了这个问题：她的脚由以前的左右轻摇变成了上下踢动！这一个信号大大地鼓舞了审问者，他们继续深挖这个话题，发现克莱德曾经成功策划过一起恶性盗窃案，而受审者也是在他的引诱下参与犯罪的。最终，这名女子将自己的犯罪历史全部交代了出来，并接受了长达25年的牢狱生活。

（2）膝盖

在搏击专家看来，人体攻击力最强大的部位就是膝盖，其次是肘部，而这两处关节在肢体语言学家眼里同样也包含着很多含义。通常，在和朋友交流的过程当中，膝盖的作用往往都是防御。这体现在两个方面，其一是“离开讯号”，其二是“阻断讯号”。

①离开讯号

膝盖可以很清楚地表达出一个人想要离开当前位置的信息。如果一个人在谈话过程中，不自觉地将自己的双膝往回收，并且用手按住的话，那么他的意思就是说：“我希望结束这一次谈话了。”显然，一个坐着的人做出这样的姿势时，他起身离席也就很容易了——借助双手向下一推，上半身就可以迅速地直立了。因而，如果你在和别人交谈的过程中，看到了这样一个蓄势待发的姿势，那么结束这一次谈话才是一个最好的选择。

②阻断讯号

研究者还发现，当谈话的双方都彼此欣赏的时候，他们会尽量避免自己的膝盖“咄咄逼人”。“二郎腿”在一定程度上虽然能展现你的洒脱不羁，但也很有可能给你带来妄自尊大的形象。

纳瓦罗说，得意洋洋地翘起自己的二郎腿，将自己的膝盖指向、侵入对方，很有可能就是一种挑衅、宣战，而这个时候，他的膝盖就像是一柄锐利的长矛。

在97版的电影《洛丽塔》当中，主人公亨伯特持枪找到了玩弄自己情人兼女儿的奎尔特——一个浑浑噩噩的变态狂。亨伯特从衣袋中掏出手枪，对他说：“你认识一个叫多洛雷兹·海兹的女孩儿吗？我是她的父亲。”不知道已经大难临头的奎尔特轻蔑地朝对方的手枪看了一眼，然后侧过身子，抬起自己的一条腿，压在另一条腿上，将自己的半个屁股横贯在亨伯特面前。这个时候，奎尔特的腿部就成了这个人本身和亨伯特之间的阻碍物。其实，他的大腿此时就像纳瓦罗说得那样——“给自己筑起了一道壁垒”。由此看来，在与人交流的过程中，一个人膝盖的指示方向、同对方的距离远近，都带有特殊的含

义。只有弄清楚这一点，才能保证自己在和别人交往的过程中，不会显得愚笨不堪。

（3）站立姿势

按照不同的方法，一个人的站立姿势也是分为很多种的，当然它们也有各自不同的含义——暗示自己愉快心情的有“反重力站姿”、“双腿交叉站立”；树立权威、拒绝来犯的站姿则是“双腿分开站立”。

①反重力站姿

这一种站立姿势是指那些站立时用自己的脚后跟而非整个脚掌着地的人，他们的脚趾高高地翘向天空，心情也和那明净的蓝天一样舒畅。只要留心观察，人们就会发现，很多和恋人打电话的女孩子，总是喜形于色，背靠着一面墙壁，不停地抬起自己的前脚掌，有节奏地做着这样一个重复的动作。

②双腿交叉站立

这也是一种放松自己、表达愉快心情的站立姿势。严格说来，这不是一个正常的站立姿势，因为常规的站姿应该是将人体重量平均分配到双腿上面的。但是双腿交叉站立，往往是将身体的全部重量都堆积到了其中一条腿上，让另一条腿处于一个完全放松的状态。这样站立可以稍稍调整一下自己腿部的不适，放松放松。回想一下，我们自己在独自一人的情况下，也更喜欢采取这一种站立姿势，而当有另外一个人突然介入的时候，我们又会立刻回到常规姿势，两脚站好。其实，这是出于一种动物的本能反应，我们的大脑会发出警觉信号：“也许有危险，快把脚牢牢放好吧！”

③双腿分开站立

CIA认为，那些习惯将自己双腿分开站立的人，大多在社会地位上占据优势，他们会通过这一个肢体动作来告诉对方：“我希望你不要来冒犯我！”这种常见的“捍卫领地”的姿势常常见于那些执法人员和军人，一部分哺乳动物在遇到焦虑、烦躁的时候也会通过双腿分开站

立的方式来强调自己的领地。

肢体语言学家说，在人们对持的时候，敌对双方将自己的双腿叉开，并非为了让自己站得更稳，而是为了划分更多的领地，扩大自己的势力范围。通过对监狱里面囚犯的观察，CIA特工也发现，那些新来的犯人往往喜欢分开腿站立，以此保护自己不受其他犯人的侵犯。

4　过分自信的人总是在初次见面时就触碰对方的身体

大家都知道，陌生双方之间的初次印象是非常重要的，它会在两人随后的交往当中扮演极其重要的作用。所以，大多数人在和不认识的人第一次交往的时候，会表现得非常“稳”，表现出一种“求不输”的心理。

但是也有一些人，他们在心理上是非常自信的，而且他们对自己的魅力毫不怀疑，所以他们深信别人一定会拜倒在自己脚下，甚至于自己懒洋洋地给了别人一个眼神，也成为一种莫大的恩赐。更让人无法接受的是，这类人往往在和别人交流的时候，喜欢不停地用肢体触碰对方。这一种行为在CIA特工眼里，无疑是骄傲自大的表现。在很多场合下，直接对自己刚刚认识的人勾肩搭背，显得非常轻浮、不庄重，但这种不庄重的来源就是他们强烈的自信心。

在自己长达25年的联邦特工生涯结束之后，乔·纳瓦罗退出了勾心斗角的间谍网，转而奔赴了他人生的另一个目标地点：赌场。在这里，凭借自己长时间对形体学的深入研究，他很容易就找到了一份“扑克牌教练”的工作。由于吸金能力和业务精通成正比，所以纳瓦罗和赌城一拍而合，达到了双赢。

其实，光顾赌场的不光是那些碰碰运气的投机者，还有很多商贾巨富。对于这一部分人群，纳瓦罗知道，他们正是自己需要重点关注的目标。

在这些人中，纳瓦罗注意到了一名叫做雷吉·华盛顿的商人，他的赌术在事后看起来并不怎么高明——这个人总是对自己毫不怀疑，即便手里的牌很烂，他也往往压上很高的赌注。这样做的后果就是，一些时候，那些小本钱的赌徒望而却步，放弃跟进，从而使得华盛顿赢得赌局；而另一些时候，就是别人和他死扛到底，致使华盛顿输掉很

多钱。如此押注的结局让华盛顿败多胜少，但是他并不会为了输掉几个美元而黯然垂涕。

经过长期的观察，纳瓦罗发现，华盛顿其实是一个非常自负的人，向来行事风风火火，大大咧咧，而且和人说话也是总带着命令式的口吻。此外，纳瓦罗经常看见华盛顿和一些刚刚认识的赌友嘻嘻哈哈，勾肩搭背。而他常挂在嘴边的一句话也证实了这一个观点，那就是：“紧跟我的判断，没错的！”或者在输时的那句：“哈，真是一个奇迹，居然是这样！”

总之，不管是对自己的老朋友，还是刚刚结识一分钟不到的人，华盛顿都显得十分热情，正是这种无拘无束的自信，为他带来了“直爽”的名声，这在商界还是很“值钱”的。

20世纪著名的重金属摇滚艺术家吉恩·西蒙斯是一个很难接近的人，他在音乐方面上的成就和孤芳自赏的性格让很多人只能远远膜拜，遥相呼唤。在一些评论家看来，这个人本身就是一个自大狂，而他对事物冷淡的原因就是他从心底里根本瞧不起其他人。由于对音乐的痴迷，西蒙斯也像其他艺术天才一样，神经兮兮，行为怪诞。可以说，当西蒙斯出现的时候，几乎没人敢上去和他搭话。但是再凶猛的老虎也还是有人敢惹的，丹尼斯·罗德曼就是其中一位。要说起来，罗德曼的上镜率恐怕还要比西蒙斯高很多——凭借出位的造型和乖张的言论，罗德曼将自己的影响力扩散到了美国的大街小巷。

当这位顶着花花绿绿头发的罗德曼初次见到西蒙斯的时候，他认出了这位大名鼎鼎的音乐家，并上去和人家攀谈了起来，整个过程还是像罗德曼平日里表现出来的那样，荒诞不经。其实和冷酷的西蒙斯打交道确实不是一件容易的事。但是随心所欲的罗德曼并不在意这一点，他毫无顾忌地和对方交谈着，最后还伸手去搂住了对方的肩膀，然后任由记者们拍照。他这样一个大胆的举动让很多人吃了一惊，此后，这两大怪人的合影立马登上了报纸、杂志的头版，人们给的题目是“和罗德曼相比，西蒙斯真是再正常不过了！”“这是西蒙斯唯一看起来正常的时刻！”

这个对自己充满迷恋的罗德曼确实已经达到了疯狂的地步，对自己绝对自信、超级自恋，甚至他还举办过一场别开生面的婚礼——新娘就是他自己本人！

CIA的一些行为科学家们还专门研究了这一现象，旨在证明为什么那些自信的人喜欢在初次见面的时候就对对方“动手动脚”。经过一系列的研究，他们发现，这些人往往将自己看做是世界的核心，所有事物都应该围绕着自己来运转。而造成这种心理的原因主要有两点，一个可以归结为“宠物心理”，另一个即可简单说成是自我陶醉现象。

“宠物心理”是指，在这些超级自信者的眼中，他自己才是整个世界的绝对主宰，其他人在他看来，和那些蹦蹦跳跳的小动物没有什么区别。而“自我陶醉现象”，指的是那些人喜欢和初次打交道的人打成一片，以此来获得自己的存在感。也就是说，他认为自己的魅力是无穷的，可以征服每一个人。

美国总统伍德罗·威尔逊就是一个非常自信的人，他有一句名言就是：“有自信，然后全力以赴，坚持这种观念，你就能获得成功。”我们可以看到，像小布什、威尔逊这样的美国总统，不论身在何时何地，总是自信满满，而且他们不介意在公众场合同其他国家的元首有什么肢体接触。可以说，这一方面出于世界强国的骄傲，另一方面也是源于他们本身乐观、自信。当然，并不是所有的自信者都可以肆无忌惮地同别人发生肢体接触的。在英国，王室成员就必须随时注意自己的言行。比如，早年名动四海的戴安娜王妃，尽管也是出了名的自信，但是她依然不会随意和别人有肢体接触，而查尔斯·吉布森在被王室封上“爵士”头衔之后，甚至连题字都要经过请示。

5　行走的姿势是一个人的性格素描

行走姿势实际上是一个笼统的概念，它包含了一个人走路的速度、步子迈动的频率和幅度、整体躯干和腿部的关系、脚尖指向、对周边环境的偏好等。下面将对此作简单介绍。

（1）行走速度

一个人和别人最显著的行走姿势区分在于他走路的速度。CIA认为，如果这个人走路速度比较快的话，那么他在生活中就是一个急性子，不喜欢拖泥带水，而那些走路比较慢的人，办起事来则不温不火，喜欢寻找自己一贯的节奏。

CIA创始人威廉·约瑟夫·多诺万就是一个疾走如飞的人，他办起事来也是风风火火。在一次前赴墨西哥的行军途中，很多士兵由于长途跋涉累得走不动了，而多诺万就大声喊了起来："你们看看我吧！我还没有觉得累，你们就已经趴下了？！"这个时候，有人小声嘀咕说："我们可不能和你相比，你是野蛮的比尔……"后来，"野蛮的比尔"也就成了多诺万的代名词，这个不雅的称呼伴随了他很多年。但是也正是这样一个雷厉风行的将军，压倒层层阻碍，力排众议，为CIA的组建立下了汗马功劳。

按照一些研究者的理论，走路速度可以结合手部姿势，再进一步分为几个小块，分别是"手掌伸展、五指伸直"式、"握拳"式，"手指弯曲"式，还有"插兜"式。采用前面两种手势的人总体都是健步如飞，而采用后面两种相对而言就慢多了。

①"手掌伸展、五指伸直"式

在CIA看来，这一类人的执行力是最强的，他们富有纪律性，言出必行，成熟稳重。而科学家也指出，在人体运动的过程中，将手掌平展可以使自己的速度最大化，这样做一方面减轻了空气阻力，另一

方面还降低了人体重心。这样的论断虽然看上去没有很大的实际意义，但是足以证明，“伸直五指”走路的人确实是在极力追求速度最大化。当遇到这样的对手时，每一个CIA特工都必须小心翼翼，这样的人很有可能是一个废寝忘食的工作狂，假如你有什么把柄落入到他的手里，那么就赶紧寻找好对策吧！

②“握拳”式

这一类人在快速走路的同时习惯紧紧握住自己的拳头。这种人在CIA眼中是非常富有行动力的，他们办起事来从不拖拖拉拉或者纸上谈兵，最重要的是，这些人有很强的同情心，为人比较正直。在CIA看来，这种人不太可能做间谍，与其偷偷摸摸地潜入一间密室里搞情报，他们更喜欢正大光明地和敌人在战场上肉搏。当然，也不能说这一种人是不用提防的，只是他们的危险性要相对小一点罢了。

③“插兜”式

与前两种人相比，这一类人走路的速度相对来说是比较缓慢的，他们喜欢将单手或者是两只手都插入口袋，悠然自得地在目标地转悠。这一种人给人的感觉就是洒脱不羁，同时心思缜密。而CIA特工们最需要注意的就是他们，因为这一种人无论是作为间谍分子还是反间谍专家，都是非常合适的——他们不动神色，夹杂在人群当中不易被察觉，善于隐藏自己的攻击性。如果在外工作的CIA特工发现自己被这样一个人盯上了的话，那么他的情况可就非常不妙了。

1999年的时候，CIA反间谍专家就抓获了一名外国特工。这名外国特工一直将自己的双手插在大衣里面，看似无意地围绕着一个点转悠。他诡异的行踪引起了CIA特工的注意，警察随后便对他展开了观察，最后发现这名间谍是想要拾起一块伪装成石子的“电子窃听器”。

④“手指弯曲”式

这一类人走路时手指是自然弯曲的，速度也比较慢。在CIA眼里看来，他们一般都是比较和蔼的，而且受教育程度比较高，对于别人

的要求也不会很严厉，属于受人尊敬的一类。这一种人不喜欢出风头，不上镜，耐得住寂寞，也有恒心，一般都是三思而后行的“计划主义者”，因而这些人最适合做植入式卧底——他们可以长时间潜伏在一个国家或者地区，能够和当地人和睦相处而不被怀疑。

（2）步子迈动幅度的大小

走路姿势的另一个评判标准是步幅大小。如果一个人的步子迈动比较大，那么这个人看上去就比较疲惫，说明他内心对于自己的境遇是不满意的，想要摆脱目前的状况，内心却又比较消极。而长时间的“大步走”还会让一个人看起来比较迟缓、缺乏活力，缺乏积极性。CIA在进行员工招募的时候，这一类人由于在精神上的松弛，是很难受到青睐的。同样，在别的情报机构，考官们也是不希望自己有这样一个没精打采的下属。所以一般情况下，我们看到那些迈着大步子的拖沓人，都不应该是间谍，除非你是遇见了善于伪装的高级间谍！

相对而言，步子迈动幅度比较小的，担任特殊任务的可能性就比较大，因为他们是非常精明的人。关于精明，我们可以这样定义：“机灵，会偷懒。”拿破仑说过，聪明而又懒惰的人可以当统帅，勤奋但是愚蠢的人只能添乱，所以一个精明的人在任何时候都是非常有用的。而且，步幅小、走路快的人大多讲究效率至上。他们精力充沛，喜欢不断挑战，如果要做特工，那么他们一定会是非常危险的人物。另一方面，他们看上去比较势力，喜欢投机取巧，存在非常多的个人缺陷。但换个角度说，这一类“有缺点”的人是非常不容易引起别人怀疑的，他们的小毛病不会招致别人的反感，甚至更有甚者，人们会因为这些无伤大雅的小缺点而把他们当做真实可靠的人，反而更加容易相信他们。

（3）“躯干和腿部的关系。”

这一种判断走路姿势的方法，简单说来，可以分为“前倾”和“后仰”两种。

①“前倾”的人在走路的时候，脚步似乎是跟不上自己的上半身

的，看起来就像是上半身拉着自己的双腿在疾奔一样。

在CIA看来，这一类人是比较狡诈的，而且他们的目的性非常强。在影视剧作里，这种步法往往被安装到那些“头脑发达但是生理机能有极大缺陷”的反派角色身上，因为他的身体跟不上自己快速的思维。

急急忙忙探着头走路的人，大多性格急躁，对于他人和自己都呈一种近乎苛责的态度，但是他们也不能算做完美主义者，因为这种稍显毛躁的性格让他们疏于精心料理身边的事物。

②“后仰”行走的人，可以用“挺肚”来形容，更多时候，这种人给他人的印象都是随和的，遇到事情后也显得不慌不忙，有始有终。

关于这两类人，CIA特工认为，对比而言，前一种人的心胸是比较狭窄的，也容易激动，往往一点不如意的事情就会让他们怀恨很久；而后一种人，相比较来说，往往对人对己都是宽容的。比如，遇到一件倒霉的事情，只会让他头疼一小段时间，而不会悔恨一辈子。但是这一人群当中也很容易产生懒汉。

（4）“脚尖指向。”

一个人走路时脚尖的指向也可能成为CIA的重要观察点。很明显，如果一个人在走路时习惯让自己的脚尖向内收，而且正好这又是一位男士的话，那么这个人从性格上来说是缺乏魄力的。在公众场合他们也不喜欢开口表达自己的意见，所以这种人很容易用别人的观点来覆盖自己的想法，也就是盲从。还有，他们很怕麻烦，更多时候为了让自己尽快脱离“麻烦”，他们甚至不惜于让自己的利益受损。而与之相对的是一些脚尖向外撇的男士，他们相对而言就要外放一些了。CIA认为，这种人往往遇事积极，应变能力强，人缘也都不错。典型的例子如喜剧大师卓别林的艺术造型——他独特的站姿让人忍俊不禁。后来有专家还专门针对卓别林的“外八字步”进行了研究，研究结果表明：这不止是一种简单的“机器人娱乐模式”，它还包含了很多个人心理因素。比如，在这样一个经典造型之中，卓别林还传达出了自

己“积极”、“乐观”、“小聪明”的特质。

（5）“对于周边环境的偏好选择。”

不可否认，不同的人对于自己行走的环境是有选择的，这就好比英国人喜欢将自己的车子沿着公路左边开，而在中国，人们讲究的是“行人靠右”一样。不同的行走路径都可以代表一个人的性格，最常见的“偏好选择”有“贴着公路内侧行走”、“走路听音乐”、“沿着盲人道走”等。

①贴着公路内侧行走

这一类人性格大多是拘谨内向的，很多知名文人都是习惯在走路的时候紧紧地沿着公路内侧、墙根。除了拘谨沉稳之外，这种行走方式还可以看出这个人在实际生活当中是过于低调的。通过观察可发现，喜欢老老实实沿着公路边走的人，大多在体貌上表现得非常柔弱，他们最擅长的就是“思索”，对于事物也会有自己独立的观点和看法，只是更多的时候，他们更加倾向于独自享受自己的主见。

②喜欢在路上听音乐的人

这一类人其实也要区分很多情况的，但是总体而言，一边行走，一边听音乐，是一种拒绝与别人交流的表现。一部分人是将自己的两只耳朵都掩盖在耳机之下，这一种人是最为自我的，他们不希望别人打扰自己，内心极度自恋，对于自己的能力也是毫不怀疑的。而且一些时候，人们还会觉得这种人很自私。

NBA球星卡洛斯·布泽尔就是这样的一个典型。因为每一次赶到盐湖城球馆参加比赛的时候，人们都会看到他戴着一副硕大的耳机，旁若无人地沉醉在自己的音乐世界里。人们都知道，卡洛斯是一个非常傲慢的家伙，最终让这个家伙声名大噪的还是他在2004年的叛逃行为。当时为了留住布泽尔，克利夫兰骑士队高层一致决定不执行布泽尔最后一年价值70万美元的合同，转而为其提供了一份6年4000万美元的合同。对于布泽尔来说，这无疑是一件大喜事，但是同样对布泽

尔虎视眈眈的犹他爵士队发现骑士队终止了和布泽尔的现有合同之后，立即开出了6年7000万的薪水，直接将这名悍将招致麾下。布泽尔虽然得到了一大笔钱，但是他在球迷心目中的形象也大大受损，而他那摇头晃脑、得意洋洋、一边走路一边听音乐的形象，也深深印刻在了每个人的脑海中。

也有一些边走路边听音乐的人，他们只戴一只耳机。关于这一种人，CIA认为，他们往往是非常敏锐的，喜欢通过“一心多用”的方式将自己的生活节奏带得更快。虽然看上去他们对于外界是漠不关心的，但是实际上，他们对于自己身处的环境非常好奇，求知欲望极其强烈，只不过他们善于伪装自己罢了。

此外，还有一些不用耳机，直接采用公放的形式收听音乐的。这一部分人是开朗自信的，属于天生的乐天派，和别人交往的时候，他们也很少玩什么花样，优点和缺点都很明显，不喜欢掩饰自己的好恶，所以同他们交往，只要稍稍用一点心思就能够了解他们。

③沿盲人道走

喜欢踩着盲人道行走的人往往好奇心都比较强，而且天性多愁善感，外界的一点点风吹草动都会抓住他们的神经。这种人的优点是心地善良，富有同情心，当然他们的缺点也很明显，那就是太过沉溺于自己的幻想之中，往往脱离了实际。

在一次执行任务期间，两名CIA特工静静地坐在咖啡厅的一角，透过玻璃橱窗暗中观察店外行人。后来两人拿出各自的记录本做简单的对比，其中一位刚刚加入CIA不久的初级特工说：“我发现过去的一位穿紫色衣服的女子很奇怪，她走路的时候很不专心，她对那些尖锐的汽车鸣笛都很敏感，而且这个人走路的时候，一直低着头。”很快，负责指导他的特工就发话了：“我不认为是这样的，喜欢紫色的人一般都是内秀型的，对外界的反应动静会比较大。你注意到了吗？她喜欢走盲人道，但实际上她的眼睛没有什么问题，只是她喜欢这样做罢了。通常说来，我们那些身份特殊的客人，都是尽量避免让自己显得与众不同的。”

6.通过握手方式可以洞察一个人的性格特征

“握手”这一个礼节产自中世纪的欧洲，当时全装惯束的骑士们给人普遍的印象就是“冷酷”、“难以接触”，甚至这一种印象波及到了骑士身边的人。为摒除掉这一形象，当他们遇到自己的亲朋好友时，这些威严的骑士往往会摘去头盔、手套，主动对方握手，表示“我的右手握剑，不是用来杀你的”。很快，握手就成了一种既定化的社交礼仪。但握手有很多规矩，比如年轻人、晚辈、男士、下属，都不宜主动伸手，只有当长辈、尊者、女士伸手时，他们才可以相迎握手。

CIA对于握手也很有研究，在他们看来，握手的几个重要区分点在“主动性”、“时间”、“力度”、“大拇指”上面。也就是说，他们认为，如果要从握手来观察一个人的性格，那么就需要看这个人握手的时间长短如何、采取的力度如何等。一般来说，握手时间控制在3秒钟为宜，如果是男士之间的握手，那么稍稍用一下力，可以表现出自己充满精力，阳光自信；如果对方是一位女士，那么这个快速的过程就需要轻柔很多了。并且，在和别人握手的时候一定要注意自己手部的清洁。很多人由于紧张会导致手心出汗，在和这一类人握手的时候，CIA特工很快就会知道，他们的心理素质比较差。

（1）握手的“主动性。”

在正式场合下，按照惯例，主动伸手的一方都是“强势者”。但一些性格急躁、办事风风火火的人也习惯在大老远的时候就将自己的手臂伸出来，巴不得跑到对方面前与其握手。看得出来，这一种人平日里都习惯了颐指气使的作风，在他看来，一切事物都应当是按照自己的想法来演变的。与之相对的就是那些在和别人握手时并不积极主动的人，这一类人心思缜密，喜怒不形于色，为人做事都比较矜持。

在著名黑帮电影《教父I》当中，汤姆·希根斯在老可里昂的示意下找到了华尔兹制片厂的大导演，并与其展开了激烈的对峙。其中大导演嚷道：“我才不管有几个混混来威胁我呢！”

汤姆：“我的职业是一名律师。”

导演："我认识这里所有的大导演，你算老几？！"

在这位导演的怒火之中，汤姆表示自己只是为一名委托人效劳，是一位私人律师。在临走的时候，他伸出手去握了对方一下。汤姆的"主动握手"内涵其实非常深刻。只有占据主动权的一方才可以提议和对方握手，而这个时候汤姆"强行"和别人握手，正是源于他强大的自信，因为他的背后，是整个可里昂家族，整个意大利黑手党的老大。

汤姆·希根斯属于主动和别人握手的那一类，当然还有一些不怎么热衷于将自己的手伸出去的那些人。和人们看到的一样，CIA也认为，握手时女士可以选择不脱下手套，但是男士如果和别人握手的时候依然戴着手套，就显得非常不礼貌了。即使女士在"手套"问题上拥有选择权，但是在CIA特工看来，这依然可以反映很多问题，比如在女士同男士握手时，那些不摘下手套的女士，要么是讨厌眼前这个男士，要么就是她性格非常矜持守旧。

（2）握手时间的长短

关于握手的时间长短，CIA特工也会做一个简单的估计。人们将这个时间点定在了3秒，如果握手时间大于3秒，就说明这个人的性格是比较柔和的，做起事来不够坚决果断，容易瞻前顾后。当然这类人也有自己的优点，那就是细心谨慎，不打无把握之仗。而如果在这个握手只是一个蜻蜓点水式的轻轻一触，那么说明这个人很匆忙，他的决定往往做得很快，很少思考第二次。这种人的优点即是他们做起事来雷厉风行，从不拖泥带水。

在贝拉克·侯赛因·奥巴马竞选美国总统的时候，美国情报人员和一些专家们就将他和政敌约翰·麦凯恩做了一个简单的对比，年龄上占据绝对优势的奥巴马看上去非常积极主动，活力四射，而他与别人握手的时候也短促有力。相对而言，麦凯恩的握手时间就稍微长了一些。在公众眼里，身材健美、匀称的奥巴马代表了果断迅捷的一派，而儒雅、温和的麦凯恩则成为谨慎的代名词。

此外，通过一些录像、笔记，CIA研究人员还发现，像那些在战场上立下赫赫军功的将军，大多都秉持着快速、迅猛的治军之道，他们和别人握手的时候，多是短暂有力，比如目光炯炯有神的德怀特·戴维·艾森豪威尔、“如同狼一样”的道格拉斯·麦克阿瑟。

（3）握力的大小

一般说来，握手时用力比较重、摇动频率比较快的人是一个强硬派，很容易将自己的思想、言论强加到别人身上，这一类人的控制欲很强烈；相反，那些握手时小心翼翼、摇动频率缓和的人往往很贴心，天性敏感多情，常常会因为一些小的不愉快而压抑很久。CIA特工经常借助于一个人握手时的用力大小来读解这个人的性格特征。其实，在FBI的入门考试中教官对自己的教员所说的话同样也适用于CIA成员：“在和别人握手时，你的握力太大，会让你显得没礼貌、不成熟，以自我为中心；如果和别人握手力度太小，又会显得没精神，缺乏自信。”

通常来说，那些喜欢使劲捏别人手的人，大多心情开朗、舒畅，生活上也比较顺利。这一类人办起事来风风火火的，也很少听从别人的意见。但是这种毫不压抑自己真实感受的做法释放了他们心中的压力，在美国各类恶性犯罪记录上，个性压抑的人倒是占据了多数。CIA特工在调查一些实际情报的时候，也会注意到，其实那些和人握起手来轻轻巧巧、生怕把对方弄疼了的人，危险性要高一些。典型的例子就是上世纪80年代的“裘伯特杀人案”。在和凶手交流的过程当中，警察发现这个长着一张娃娃脸、四肢柔弱的年轻人说起话来轻声细语，像是一个女孩子。或许正是长时间以来的内心压力得不到释放，才使得裘伯特在自己20岁的时候疯狂地背上了两条人命，最终被投入了大牢。

（4）“握手时的大拇指。”

在和别人握手之前，我们可以对对方的手部进行一个观察，而观察的重点就是大拇指。在西方文化里，大拇指的指代意味是最多的。古罗马贵族喜欢观看角斗表演，一场惊心动魄的厮杀过后，失败者奄

奄一息地躺在地上，他的命运就掌握在观看表演的贵族王室，或者是现场观众的那一根大拇指上——只要这些人做出拇指朝上的动作，那么他就不会丧命；如果这些人的拇指是指向下方的，这名失败者就会被人当场杀死。

CIA特工注意到，一部分人在和别人握手时，他的大拇指和四指呈一个90°角，而另外一些人，他们的拇指，相对而言就显得有些“倒”了。前一种人看上去活力十足，非常有干劲，而后一种人就显得非常疲惫，没有精神。

在和别人进行交流的时候，人们要刻意避免将自己的大拇指藏进口袋里，因为这是一种非常不自信的表现。如果在和别人握手的时候，你的大拇指无精打采地垂向食指，那么对方就很容易发觉到此时你内心空虚、没有安全感。因此在一些CIA间谍们初次碰面、交换信息的时候，他们会不自觉地将对方的手部动作作为重点观察对象。在真真假假的谍海之中，早一点发觉不一样的信息，往往就能救下自己的生命。

6　触摸身体的哪几个部位可以暴露你“驿动的心”

对CIA工作人员来说，读解一个人的肢体语言是非常必要的，这一点不管是对于那些外派到其他国家的间谍人员，还是勤勤恳恳工作在第二线的行政人员，都是适用的。通过长时间地观察，CIA特工发现些看似不经意的小动作，很有可能就会暴露你的内心。

通常，第一个可以暴露一个人内心紧张的动作是触摸自己的颈部。由于人体颈部的脂肪含量比较少，血管在这一区域的约束力就显得比较小了。也就是说，紧张使人心跳加速，血液会上涌至头部，颈部由于大量血液流过会发热。这虽然是人的肉眼看不出来的，但是多数人都会在这样的情况下不自觉地触摸自己感到异样的部位。

在一次抓捕逃犯的过程中，联邦警察都认为，嫌疑犯就藏匿在他自己家里。当探员们赶到他家门口的时候，开门的是嫌疑犯的母亲。肢体语言学家乔·纳瓦罗也参与了这一次抓捕活动。

“他们问那个老夫人，她的儿子是否在家，老太太回答说不在。我看到，说这句话的时候她把自己的手放到了颈窝上。”

探员们又问了老太太几个问题之后，感觉还是不放心，于是又问她：“那么他会不会趁着你不注意的时候，偷偷潜入你的房子呢？”老太太又一次给了否定的回答：“不，应该不会的。”这一次纳瓦罗又看到老太太把她的手按在了颈部。

“我可以确定那个嫌疑人就藏在这栋房子里面，但是我还是追问了一句，”纳瓦罗说道，“我对她说，‘那么我们可以总结我的记录了，你的儿子确实不在这间屋子里吗’？我目不转睛地盯着她看，结果发生的和我的预期一模一样，那位老太太又一次将手放到了自己的脖子上……我们申请了搜查令，很快就找出了嫌疑人。”

另一个容易暴露一个人内心不安的部位是鼻子。人在紧张或者不安的情况下会心跳加速，血液流动加快，人的鼻子就会因为这阵暖流而稍稍变大——生理学家表示，人在说谎的时候，会分泌出一种叫做“catecboamine”的激素，从而使鼻子里的单位细胞发生胀大。

著名心理学大师保罗·艾克曼据此说：“这种变化用人的肉眼是识别不出来的，只有放到显微镜下面才能看出来。我们唯一能够用眼睛看到的是，由于大量血液上涌，会让人的鼻子感到不舒服，通常人们采取的动作就是抚摸鼻子。”在CIA特工看来，心虚气短时搓鼻子就是一个欲盖弥彰的举止，这很容易暴露出一个人紧张、焦虑的内心。

1998年，在和莱温斯基的地下情刚刚被掀起冰山一角的时候，克林顿发表了很多公众讲话，无一例外地声称这是一个“假消息”、“一次栽赃”。一开始还有很多人支持他们的总统，认为那个叫做莱温斯基的白宫实习生完全是为了出名，才对伟大的国家总统实施了一次“污蔑”。但是在CIA特工眼里，却发现了一些可疑之处。他们发现，每当克林顿提到一些他认为比较敏感的字眼时，他都会不自觉地摸摸自己的鼻子。比如一提到“莱温斯基”的时候，他就“计划性”地眨眼，或者是不自觉地抚摸自己的鼻子，而且很多时候，他甚至用“那个女人”来替换莱温斯基。

保罗·艾克曼在自己的畅销书《Lietome》中这样说道，当人们在说谎的时候，通常会将“自己”从整个谎言当中隐去。比如，半道开小差的迟到者会解释说“车坏了”，他绝不会说“我的车坏了”。而克林顿在发表声明的时候，也是有意回避了“莱温斯基”这几个敏感的字眼。而且，谎言带来的不适让他频繁地用手去平复自己砰然跳动的太阳穴、面颊以及不舒服的鼻头。

关于“眨眼”，克林顿还是保持了自己一贯的风格，但是这依然没有逃过专家们的法眼：英国朴茨茅斯大学的研究者在自己的报告当中说道：“和以往人们认识到的不同，其实说谎者会有意让自己显得无比镇定，他们会努力降低自己的眨眼次数。我们发现，人在说谎时，眨眼的频率会由正常情况下的23.6次下降到18.5次。”

这直接证明了克林顿在说谎，而后来事情的发展也正和专家们料想的一样，确实没有人给克林顿“栽赃”，只是他自己越了“雷池”罢了。

第五章　语言读心术——CIA如何通过言辞辨识对方的性格

语言是人与人之间最直接的表达方式，一个人在与他人交谈的时候，所有的内心表现以及变化都能够通过语言表达出来。说话不仅能够体现一个人的心理特点，还能反映其性格特点。CIA特工在经历了严格的心理训练之后，能够通过与一个人的交谈迅速地判断出这个人的性格。这主要包括说话的方式、说话期间展现出的动作、说话的声音以及各种各样的口头禅等。特工的本领就是哪怕对手藏有天大的秘密，只要他们一开口，特工就会知道对方心里在想什么。

语言读心术最重要的在于仔细观察和揣摩，通过细心揣摩，一个人的性格和心理变化就会显而易见，CIA的特工通过自身高超的心理素质同对手经历着一场又一场在语言上的心理战斗。

1　通过说话方式读懂一个人的习性

美国CIA特工是世界上四大顶级特工之一，在维护美国利益与世界和平方面做出了突出的贡献。特工们在执行任务的时候不光发挥着在特工院校里学到的特工本领，更重要的是还具备超高的心理素质。此外，在语言方面，特工还能够通过说话方式看懂一个人的性格习性。

语言作为人类的第二种表情，可以透露出一个人很多的信息，比如，性格、兴趣、遇事的态度以及对人的感觉等。要想了解一个人的习性，听他说话是一种最直接的了解方式。有的人不能真正地了解自己，但是别人却可以通过他的说话方式来了解他的个性和秉性。

然而，说话的方式有很多种，每个人的说话方式不同，有的人喜欢幽默风趣，有的人喜欢简单明了，有的人却偏偏废话连篇，喜欢绕弯子，说话方式不同，人的个性也就不同，CIA的特工们能轻易地通过一个人的说话方式，来洞察和了解到一个人的性格，这十分有助于办案和完成任务，提高了办事效率。

CIA的特工们通过这种语言读心术曾经破获过众多的案件，完成过重大的任务，在工作中，特工们也总结出不同说话方式所体现的不同性格。

（1）毕恭毕敬的说话方式。

往往凭借第一印象，CIA就会判断出这类人比较圆滑和世故。他们非常精明，有着很好的观察能力，为人处世也比较细心和谨慎，遇到事情的时候能够随机应变，与周围的人都能够很好的相处。特工们在日常工作中经常会接触到这类人，而且大多数CIA高层领导人都会用这样的说话方式。高层领导人多是从底层一级一级晋升的，在此过程中自然就会磨练出此种个性，说话方式也就会变得非常毕恭毕敬和圆滑了。

（2）简单明了的说话方式。

这类人的个性大方豪爽，做事果断凛然，并且显得非常干练。他们在遇到事情的时候，不会拖拖拉拉，有一种拿得起放得下的气场修养。一般而言，CIA的特工都具有这种性格，他们不管是在接受任务或者与对方交锋的时候都会体现出这种性格，说话简单明了。比如，特工们经常会把“是，明白”、“无可奉告”以及“立即行动”等这类直截了当的话语挂在嘴边，这充分地表现出特工具有果断、干练的风范。

（3）拖泥带水的说话方式。

运用这种说话方式的人，往往比较软弱无能、胆小怕事。这种人废话连篇，絮叨不停，并且极少具有责任心，遇到困难多选择逃避，推卸责任，心胸十分狭隘。一个犯罪团伙或者组织里面，总会掺杂这

样的人，特工们通过他们的说话方式抓住他们的性格特点和习性，并实施一些应对的措施，比如对这种人进行威胁或实施强势手段，而他们往往会不打自招，利于特工办案。

CIA特工经常会因为调查一个人的行踪而展开一系列的暗地活动，在这些活动中，特工们用尽了各种手段。有一次，在追踪一个国家的政府高层领导人时遇到了一些困难，很多天以后，依然找不到其藏身之地。然而后来，特工抓到了一个可疑人物，这个可疑人物发现自己被捕，就想尽一切办法推脱责任，废话连篇，其重心根本不在审问的主题上。特工根据这个人的说话方式，不再与这个人浪费口舌，而是决定对其进行残酷的刑逼手段，当可疑人员看到特工搬出电击刑具，立刻就招出了另一名重要的线人。

（4）阿谀奉承的说话方式。

说话极其阿谀奉承的人，惟惟诺诺善于花言巧语。他们之所以阿谀奉承，是因为想要急功近利，爬上自己理想的位置。人们经常会看到自己的上司对一些更高层的领导者使用这种语言来交流，上司为了利益和权力，在说话上尽力地表现出这种阿谀奉承的感觉，好让对方对自己有一个良好的印象，当然，很多时候很有可能事与愿违。

（5）幽默风趣的说话方式。

CIA特工在与线人或者陌生情报人员接触的时候，如果对方是一个善于用幽默来打破僵局的人，那么特工们就能够判断出此人的反应能力非常灵敏，而且具有强烈的表现欲望，希望能够吸引别人的注意力，得到别人的肯定。有时候特工们为了任务需要，会去调查一些陌生对象，而每次与对方处在同一个环境中时，特工们都会主动上前搭讪，经常用一些幽默的语言来打破僵局，以此来获得对方的注意力，打破对方的沉默，与对方有一个轻松幽默的谈话空间，也就有利于特工们更好地调查此人。

特工在工作中有时候还会遇到一些自嘲幽默的人，这种人说话自我嘲讽，尽显幽默。特工面对这种人的时候，会察觉出这类人心胸宽

广，容易接受他人的意见，而且人际关系也非常好。另外，特工在这类人身上还看到了一种含蓄的自信，由此判断这类人十分的有心机，因此在处理事情的时候会格外的小心和谨慎。

还有一种便是对方在说话的时候，喜欢用幽默的方式来讽刺他人。特工们通过这样的说话方式可以判断出这种人比较机智风趣，但却十分自私，而且还具有一定的嫉妒和报复心理，一旦对方有得罪他的地方，他会想方设法地让对方付出代价。在别人取得一定成绩的时候，他还会故意嘲讽，让人很不舒服。在遇到这类人的时候，特工们会更加谨慎行事。

（6）温和的说话方式。

有些人说话非常的温柔和气，从而显得平淡无力。这类人的性格大都十分柔弱，没有太多的欲望。CIA特工在办案的时候，发现这种说话方式大都出自女人之口，她们性格软弱，胆小怕事，没有太多欲望。但是这类人却有一种独特的平稳之心，也极其具有作案的嫌疑。CIA会专门挑选一些这样的女子进行训练，让其成为合格优秀的特工，女子的心思比较细腻，除了遇事比较慌张外，其他的心理素质都非常好，加以训练势必会成为出色的特工。在布拉格情报站的玛丽娅就是这样的女子，成为特工之前她是一位柔弱的女子，非常温柔细腻，后来通过CIA的特殊训练，成为了一名非常优秀的女特工，在布拉格以及柏林，甚至在远东地区都完成了很多艰巨的任务。

（7）夸夸其谈的说话方式。

这类人在现实生活中占有很大的比例，他们经常侃侃而谈，显得很不谦虚，仿佛自己什么都懂，事实上却只是略懂表面，容易在小事情上栽跟头。这类人不拘一些重要的小节，从而会犯下错误，特别是说话的时候，容易透露出一些非常有价值的信息。特工在遇到这类人的时候，往往在第一时间便通过他的说话方式察觉出对方的这种特点，从而在与对方交谈的时候十分具有针对性，而且还会设下圈套，让对方不知所以然地就透露出了一些有价值的线索和情报。

（8）比较怪诞的说话方式。

有些人说话方式尽显怪诞，标新立异，语言非常独立，说话方式个性十足。这种人在CIA的眼中往往是属于充满挑战心理，好奇心非常强的人，并且他们喜欢刺激激昂的事物，自己有一套独特的方式，经常会另辟蹊径，往往做出意外之举。CIA特工中有相当一部分人也是这样的，比如20世纪50年代CIA秘密行动处的处长威斯纳，他的说话方式就非常的怪诞和标新立异，经常说一些别人听不懂或者比较偏激的语言，把“鬼知道”、“老天真是无聊之极”的语句挂在嘴边，在做事情上也是十分孤僻，经常会独辟蹊径，出奇制胜地完成任务。

CIA的特工们通过以上这8种说话方式便可以轻松地判断出一个人的心理特征以及个性特点，从而在收集情报或者调查案例中更加方便地完成任务，这也是一个特工必须要具备的语言读心术之一。

2　通过打招呼来洞察一个人的心理状态

CIA的特工在执行任务与对方面对面交谈的时候，大都需要非常细腻的心思和认真的观察才能彻底看出一个人的性格和心理状态。说话是最直接的方式，从对方打招呼的变化中察觉一个人的心理状态是一个CIA特工所必备的本领。

美国路易斯维尔大学的一位著名心理学家斯坦利指出，从一个人向对方打招呼中可以看到这个人自身的很多东西，其中包括心理状态。一个人打招呼包括了对对方的称呼以及惯用的日常用语。简单看来，打招呼只是一种礼貌性交谈的开始，没有太大的意义，但是从心理学上来讲，打招呼却隐藏了很多的东西，在这里主要讲述如何从打招呼中看透一个人的性格以及心理状态。

当一个人称另一个人为“某某先生”或者“某某部长”、“某某局长”等这种带有头衔的称呼时，说明这两个人是上下级或者很一般的关系，同时也说明了两人在心灵上还有很大的距离。

“你好”是大部分人在第一次见面时与对方交谈的第一语言，CIA的特工认为，第一次见面说“你好”的人比较迟钝，这种人不太容易变通，虽然大脑显得很冷静，这种人内心没有波澜，也不追求刺激，在工作中或许能够兢兢业业，但是不会有太大的发展，这样的称呼是大部分人的行为。

“喂”，有很多人在生活中经常会以这样的开场白拉开谈话的序幕，这种人往往是非常活泼乐观的，年轻人很多都是以这种方法来打招呼，显示出其饱满的激情和活力，而且还具有一定的幽默感。这种人是比较容易接触和相处的，也是交朋友的最佳对象。CIA特工认为这种人除了拥有以上这样的性格之外，还具有良好的心理素质，能够承受一定的压力和打击。CIA特工通过这简单的一句“喂”就可以判断出对方一个机智灵敏的人，在招募线人的时候，往往会对这类人优先

选用，这样的线人能够按时完成任务，还能够迅速地逃离危险，遇事能够机智处理。

第一次打招呼用“嗨”的人，从心理学的角度讲是非常害羞和腼腆的，这种人多愁善感，对人热心，行事小心。但是这种人容易感情用事，往往在遇到困难的时候会不知所措，心理上有一定的恐惧感。CIA特工在工作的时候，经常会通过这样的人讯问出想要的线索，而对付这种人的办法便是对其加以一定的威胁。

“见到你很高兴”这是一句非常普遍的打招呼用语，它体现了一个人开朗、热情、喜欢参与的性格，在别人遇到麻烦的时候这类人会很乐意帮忙，不会袖手旁观。但这种人喜欢白日做梦，并且还会深陷于自己的幻想之中。

“最近怎么样”，这似乎是一种充分自信的人的说法，正是因为这种人身处在一个很优越的环境中，所以见到别人的时候才会故意询问他人的状况，但并不代表着这是一种幸灾乐祸的表现，而是希望通过这样的打招呼方式来赢得别人的注意，对自己充满了骄傲。CIA的特工们大都具备这样的素质，自信乐观。

以上是一些人在与别人打招呼时经常会用到的一些口语，通过这些语言能够表现出一个人的性格与内心特点，这是CIA特工所必须具备的一种读心术。

还有一些人打招呼的方式非常另类，而这种另类，可能能让人产生厌恶感又可能让人产生尊敬感，这类人的心理素质又是怎样的呢？

有些人在初次见面之前就已经听到过对方的名号，并产生了一种蔑视的态度，他会这样说“你就是某某某，听说你很了不起，是吗？”其实，这样直呼其名就已经让人很厌恶了，此时再加上几个修饰词，就显得这个人的素质很低劣。首先，他不尊重对方，其次这个人也没有头脑，即便是对对方没有好感，藐视对方，也不能直接表现出来，这样的人很容易便会被别人洞察透彻，在遇到困难的时候会尝到苦头。在CIA特工的眼里这种人根本不值得一提。

还有一种人非常懂得尊重别人，第一次打招呼就显得很有礼貌，他们会称呼素未谋面的人为“您”、“阁下”等。比如，特工在调查询问的时候经常会遇到对方提出这样的问题“您就是某某先生吗？”或者“您是美国人？”这样的招呼方式显得非常有礼貌，心理素质也非常的高，表示对方有一定的心理准备，也许在他的心里已经对眼前的你了如指掌，同时也这说明这个人的心思非常缜密，心理稳定，是能够办大事的人，CIA特工就经常在这类人身上栽跟头。

CIA特工通过各种各样的打招呼方式来洞察一个人的性格以及心理状态，这不仅有助于他们顺利地完成任务，而且还能使他们在同事与上司之间形成一种和谐友好的关系。

3　说话时的动作是心理特征的反应

一个人在说话的时候难免会有很多的动作穿插在其中，这些动作大部分是自然形成的一些习惯，而一些非常有心计的人则会根据不同的情况，做出不同的动作，并以此来吸引他人的注意力，造成误导。即便如此，身为CIA的高级特工，他们也能够通过一个人在说话的时候所表现出来的动作而准确地判断出此人的心理状态和性格特点，从而做出积极的应对反应。

CIA特工在与对方交谈的时候，经常发现对方会不断地摸头发，好像是在向他人展示着自己的美丽发型，又好像是在吸引他人的注意力。而其实这种人的性格十分鲜明，大都是爱憎分明、嫉恶如仇的人。此外，这类人还有一个特点，那就是非常善于思考问题，但是缺乏一定的责任感。这种人在CIA特工的眼里并不属于强势压力，只要看穿了这类人的心理，问题自然就能够迎刃而解了。

特工们还经常见到对方在说话间流露笑意，其笑的方式有很多种，有的温和微笑，有的偷笑，有的捧腹大笑，有的双手遮住嘴巴大笑，有的甚至笑出眼泪来，这些都掺杂了很多的动作和表情。面对不同的笑时，CIA特工能够看出不同的心理特征，因为在说话中夹杂的笑正是人心理特征的一种体现。

还有一种动作是在说话的时候最容易表现出来的，那就是摇头和点头。有的人在与别人交谈的时候，会一直点头，让对方感到你明白了他所讲的一切，其实真的如此吗？这种人在说话期间不断点头，反映出这个人身处在一个很被动的状态中，有时候一个人点头并不代表着他能够身兼一切，而是一种被动式的答应，这种人严重缺乏稳妥果断之心，处事非常草率，而且也不能得到他人的认可。而摇头，则表现出对他人的不尊重，其次是表现出了强烈的自信感，心高气傲之人一般都会有这般表现，这种人一旦遇到比自己更强的对手，将会输得非常惨。CIA特工通过一个人在说话期间表现出来的点头或摇头就可

以分析出其性格中的懦弱或自傲，这样一来，就能很容易地拿出应对方案来完成任务了。这也充分说明了，只有知己知彼，才能百战百胜。

还有的人在与别人交谈时，会展现出拍打对方手臂的动作。这从心理学上说明了不管是在生活上还是在工作中，这个人与对方之间一定有非常密切的关系，双方彼此非常信任，充满了对彼此的关怀。然而这在不同的时候又会有不同的意义，比如，这会是长辈对晚辈的一种鼓励方式，或者是一种希望的延续，又或是一种任务的交接等。史密斯先生是CIA的一名高级特工，一次他被派往伊朗去追杀一名伊朗政客。在此过程中，史密斯遇到了很多麻烦，后来因为种种原因，那名政客竟然在他的视线内悄然消失，但是史密斯监视到了政客的一名重要手下阿什利。史密斯严密地监视了阿什利足有三个月，却依然徒劳无获，他又差点放弃这次任务。后来的一次监视让史密斯的行动有了巨大的转折。他发现阿什利秘密地会见了一位陌生男青年，他们在谈话的时候，阿什利表现出了一种语重心长的感觉，表情非常严肃，更重要的是，阿什利最后用力地拍了拍男青年的臂膀，又交代了几句，转身环视了一下四周，便离开了。

此时，史密斯通过阿什利的这个动作认定，那名男青年一定与阿什利以及那名政客有关系，很有可能阿什利向男青年交代了重要的事情。于是，史密斯加紧派人跟踪监视那名男青年。果然，一个礼拜之后男青年与政客一起出现，史密斯趁机派人将其全部抓获。通过这件事情，可以看出人在谈话期间如果拍打对方的手臂，那么彼此之间存在着信任的，史密斯就是通过这个动作就认定阿什利一定是把重要的信息以及任务托付给了那名男青年。

这就是CIA特工那强有力的语言动作读心术为他们执行任务时所带来的方便和显著的效果。可见，说话期间的动作能够表现出一个人内心的秘密，内心的性格可以在谈话时展露无遗。

有的人在说话的时候喜欢握紧五指，CIA特工在进行审迅，对方经常会表现出这样的特征。而此时，特工会毫无疑问地认为这个人一

定是个危险人物，这是为什么呢？因为喜欢紧握五指的人，其占有欲非常的强烈，并且会随时准备付诸行动。这种人在生活上总是随心所欲，并且因为自己的随性而给别人带来痛苦，是一个充满危险性的人物。

有些人则喜欢在说话的时候盯住对方，甚至让对方有一种毛骨悚然的感觉。从心理学上来讲，这种人具有较强的支配欲望，总是盯着对方并不是代表他喜欢对方，而是他在寻找机会。这种人非常自信，他们很想在别人面前表现自己，想要找到合适的目标然后付诸行动。除此之外，这类人还喜欢自由并且我行我素。

另外有很多人在与别人谈话的时候喜欢十指交叉，而大部分人会认为这种人比较自信。的确，这种人在某些方面是具有很强的自信，但是这种人也比较虚伪，他们善于伪装自己的内心，有时候会让人产生一种错觉。

我们经常会见到一些在说话期间喜欢抖腿的人，或者是一个人坐在那里工作、看电视电影时都在抖动腿部，有的时候甚至还喜欢用脚尖或者脚掌有节奏地拍打地面，通常，这种人非常自私，占有欲望很强烈，很少顾及到他人的感受，这种人是明显的自私鬼。

CIA的特工也经常会遇到这样的人。一个在CIA情报处干了很长时间的间谍人员在日常工作中表现非常出色，完成过很多艰巨的任务，但三年多却一直没有得到提升的机会。他感到忿忿不平，于是就找到了CIA人事部的高层詹姆斯，要求对自己加薪或者升职。两人在谈话期间，詹姆斯便一直翘着二郎腿，右脚的脚尖也一直在抖动，这名间谍见此情形便立刻明白了，在詹姆斯面前就是花费再多的口舌也等于白扯，根本没有用。詹姆斯是一个自私自利的吝啬鬼，他根本不可能会给一个才工作了三年的间谍升职的，于是他只好沮丧地从詹姆斯的办公室里走了出来。

此外，有些人在说话的时候会非常激动，不自觉地就会握紧拳头，其实这种人的性格非常软弱，严重缺乏安全感，但是他们的感情却非常丰富，而且偏于固执，防范心理强，同时又具有一定的同情

心。这种人在CIA特工的眼中是很容易被别人利用的，而一旦触碰这种人的利益，他们便会拼命。因此，特工们经常会用这样的人做线人。

有一次，特工凯文在执行任务的时候，一名女孩遭到恐怖分子的伤害，这名女孩的哥哥卡尔被带到了凯文的办公室。通过与卡尔的谈话，凯文清楚地看到卡尔在得知妹妹被害之后握紧拳头，似乎有种想要与恐怖分子拼命的感觉，他立刻意识到卡尔的性格特性，成功地收纳了卡尔做线人。卡尔在做线人期间也非常地认真，最终在卡尔提供的线索下，凯文成功抓获了几名重要的恐怖分子。

4　说话声音透露内心韵律——闻其声，知其人

一个人说话的声音最能体现其内心世界的变化，而人的内心感受也会直接影响到人说话的声音，比如，声音的大小就非常符合人们的内心变化。除此之外，说话的语速、语气以及韵律等，也都直接反映着人们内心世界的变化。

人说话的声音不同于动物，动物的吼叫是一种自然本性的流露，而人的说话交谈是一种表达内心世界与思想感情的方式。语速的快慢也会直接反映出人的内心变化。

有些人天生说话语速比较慢，性格也比较细腻，这种人就算是有天大的事情摆在眼前，也会不急不慢地表达，与此相反的人就是急性子，语速非常快，而且容不得别人插嘴。通常，说话语速比较慢的人在性格上是非常内向的，不善于与别人交流，也不会追求一些新鲜事物，多喜欢把自己包裹在属于自己的世界里，并且为人处事比较低调，也很少去了解他人。而语速非常快的人就比较外向，开朗乐观，热情大方，头脑灵敏且非常精明，特别喜欢张扬、炫耀，在一定程度上也有些虚荣。因此，这两种人都有些偏激，而大部分人说话语速是中速的，能够根据现实的情况来调整说话的语速，内心世界变化不会大起大落、波澜不平，非常客观和稳定。

CIA特工不管是执行任务还是与高层领导谈话，或者是休假期间与家人相处，都能够微妙地领略到对方在谈话中流露出来的内心变化，他们会根据一个人的说话语速来判断对方当时的心理状态，从而更好地与之相处。有时候，一个平常说话总是侃侃而谈而且伶牙俐齿的人突然变得吞吞吐吐，甚至语无伦次，语速发生了明显的变化，这时特工就能够判断出这个人的内心一定是波澜起伏，并且很有可能是在故意隐瞒些什么，这明显是心虚的表现或者底气不足而导致的现

象，此时特工就会做出一些防范措施。当然，不是所有发生这种变化的人都代表着隐瞒了什么或者心虚，比如，一个男孩主动约见一个女孩向其表白心意的时候，平常谈笑风生幽默风趣的男孩也会变得语速缓慢或者不知所措，这并不代表着这个男孩向女孩隐瞒了什么。

CIA的特工会根据一个人说话的语速而判断或者做出一些结论。比如，一个平常说话慢吞吞的人，在面对其他人的指责时，会非常迅速地大声进行反驳，这时候，就能断定那些话语是对他的诽谤或诬陷，否则他不会表现得如此冲动。但是如果，他在面对这些话时支支吾吾，比以往更慢，而且脸色发红，半天说不出一个字，这显然是心虚的表现，证明那些重伤他的话语都是真的。

可见语速不仅能够反映出一个人的说话方式和性格，还能够体现其内心的复杂变化。因此，如果人们在工作或生活中多注意他人的说话语速，就能轻易地得知到其内心的变化。

一个人除了能够在语速上表现内心变化，在声调上也能反映出情绪波动。有时候仅仅从一个人的脸部表情或者动作上是难以揣摩到内心世界的，特工还需要从声调上去揣摩一个人的情绪以及内心深度。

往往人的感情处在激动状态的时候，声调就会提高，表现得十分高亢和尖锐。发出这种声音的人对当前的环境或者生活状态多数是感到不满意。这种人比较容易向别人灌输自己的想法和意愿，说起话来滔滔不绝，内心有一种爆发力在激荡不平。这种声音大多数是出自女性的口中，她们内心情绪非常不稳定，比较偏执，一旦她们对某件事情非常专注，其他的事就会荡然无存。她们往往会因为一件小事而大发脾气，说起话来还会牵扯到过去的一些令她不愉快的事情。而男性要是有如此高亢和尖锐的声音，那么则说明这个人非常具有创造力，富有创新精神，个性鲜明，具有极强的想象力。

而有些人说话则非常温和缓慢，表现出来的情绪也非常的稳定，这种人是忠实的听者，对方有什么心事他总可以耐心倾听，并且还极具同情心，对朋友和家人有很强的责任心。若男子说话的声音温和稳定，那么该男子则是一个固执己见的人，往往一意孤行，不听别人劝

告。

CIA的特工们还经常会遇到一些说话声音非常怪异的人，比如，一个中情局的特工曾经遇到过一个说话十分沙哑的女子。这个女子外表看上去非常的柔弱，清瘦矮小的身材，但是她一开口说话就引起了特工的高度注意，因为她说话的声调非常沙哑，有一种燃烧的感觉。特工对这名女子产生了极大的好奇心，通常他们认为说话沙哑低沉的女子往往不容易显露自己的真心，令人捉摸不透，于是这名特工对她进行了特别的监视，后来发现她与一个黑帮有着十分密切的联系。最终，他们通过这名女子查到了一个很大的犯罪团伙。

从心理学上讲，这个说话沙哑的女子个性独特，外表看上去柔弱瘦小，但是内心却十分的强大，并且对所有的人都是一种模样，从来不会轻易地袒露真心，另外这种人还非常具有艺术天分，在音乐和绘画方面有独特的表现。但是这种人也有一定的缺点，那就是非常自负，对一些细节不加以重视，容易因小失大。

还有的人说话声调比较浑厚低沉，这种人比较适合当领导层次的人物，大多数体形肥胖的人都会发出这种声音，粗而低沉的声音压得住气场。这种人喜欢四处游荡，就领导人而言，比较体恤民情，经常会去底层考察。这类人也容易得到别人的信任，比较有人缘，CIA高层领导人的说话声调就非常的低沉浑厚，其决策往往也很可行。

另外，一个人内心世界的变化与深度还可以通过其说话声音的韵律上来看清，说话声音的韵律包括在语气和节奏上。

一个充满自信的人语气会显得非常肯定和果断，声音也比较有节奏感，相反，一个性格软弱的人在说话语气上也不会自信，并且其说话的韵律往往显得断断续续。一个成功的演讲家或者政治家在与别人交谈时，能够从容地掌握好谈话的气氛，特别是在声音的韵律方面，能够恰到好处地完成细节上的处理和变化，这样不仅为自己赢得了主动权，不容易出现错误，还能够赢得下属的认可和尊敬。

CIA特工在执行任务的过程中，很多时候都是靠观察一个人的说

话声音而得到重要线索的，他们拥有较强的语言读心术，通过一个人独特的声音便能够清楚地判定其性格，所谓的“闻其声，知其人”就是这个道理。

5　CIA从说话特点中可以看透对方的性格

CIA特工在与对方交流时通过对方的说话特点迅速地看穿其性格以及心理变化，尤其是通过一个人的习惯用语更能明确判定这个人的内心起伏，因为一个人的说话特点，习惯是不容易被隐藏的。

CIA特工是通过以下几种说话的特点来判定一个人的性格的。

（1）经常说错话

著名的精神分析学家弗洛伊德曾经说过："一切说错的，听错的或者写错的'错误行为'，都是将内心真正的愿望表现出来的行为"。有些人在说错话之后迅速地为自己找寻一个借口作为解释，其实，那些所谓的不小心说错的话都是他内心真实的想法，在生活中有很多人会在说话的时候流露出这个特点。从心理学的角度讲，这种经常说错话的人是一个表里不一的人，这种人经常习惯性地隐藏真正的自己，越是想极力掩饰的事情，却偏偏会在不经意间说出来。CIA的特工如果发现在与别人交谈的时候，对方有这样的说话特点，就会格外留意这个人。曾经有一位特工就是根据一名可疑人的说话特点找到了重要的线索。特工在对可疑人进行惯例询问期间，这名可疑人有好几次都说错话，说完之后便迅速地向特工解释刚才的"错误行为"，但是已经太迟了，这名特工早已经从他的说话特点中判定出他身上很可能隐藏着很重要的线索，于是加以严厉审问，果然得到了重要情报。通过这件事情，CIA的特工更加注意他人的说话特点，大大提高了办事效率。

（2）气势凌人

这种人在现实生活中也有很多，他们在同别人说话的时候通常得理不饶人，给人一种强势的感觉，往往用自己的强势压倒他人，认为自己是最明事理的，喜欢跟别人辩论，并且已经习惯自己在争辩中处

于胜利的状态。其实从心理学上来讲，这种人往往比较脆弱，是一个弱者，他们即使花费大量时间用在同别人争辩上，其内心也得不到填充。尤其是有这种说话特点的男子，其性格往往是比较冲动和浮躁的，在很多事情上也是表里不一，人缘关系极其糟糕，树敌很多，在遇到困难的时候，几乎得不到别人的帮助。正是因为他们内心充满着害怕与不安，所以才会极力地掩盖这一弱点。

（3）习惯讲粗话

说粗话的人往往都是因为对内心欲望的不满而从说话中发泄出一些气愤，这一般指的是男子。如果一个女子习惯说粗话，那么这便是女性在现代社会中表现出来的一种如男人一样的心理特征。所以，说粗话并没有特别的心理意义，只是代表了人们对内心的不满，这种不满带来的后果可能会非常不明朗，很有可能会得罪他人，伤害他人。

（4）习惯讲方言

各个地方的语言都有着各自的特点，CIA的特工除了会说流利的英文之外，对于一些其他的常用语言，比如法语、西班牙语等也要大概了解。特工面临的是各个国家的间谍人物，很可能会冒出一些其他语种。习惯说方言的人内心存在着一种看不起其他国家或者地域的感觉，甚至对其他国家充满着仇恨和敌视，乃至藐视。这说明了这种人在内心上有一种排斥对方的感觉，或许表面上没有体现出来，而内心却存在着很大的排斥感。CIA特工经常会因为某个嫌疑人无意中说出的一句西班牙语或者葡萄牙语就能破解这个人的身份。

（5）简单概括

有些人喜欢说话的时候简简单单，能说一句绝不说两句，而且往往一语惊人，说得非常到位。这种人往往不注重过程，只在乎结果。另外，这种人的性格非常沉稳，有心机，甚至可以说城府很深，一般领导者或者管理人员都有这样的特点。而与此相反，如果一个人说话十分注重细节，不注重整体结果，那么这种人便属于比较自卑，性格却十分开朗的人，没有强烈的支配欲望，感情细腻丰富，不在乎结果

如何，比较顺从他人。

（6）善于倾听和思考

在生活中有这样一种人，在双方甚至几个人一起交谈的时候，他甘愿当做倾听者，即配角。在一般人看来，这种人可能没有什么想法，只能倾听他人，有人还会认为这种人比较虚心，谦虚地学习别人的说话之道。其实，在心理学上，乐于倾听的人心胸非常宽阔，只有胸怀宽广的人才能甘愿倾听他人，并且有一颗宽容忍让的心，在遇到事情的时候，懂得为他人着想。这种人还极其富有同情心，懂得在他人受到伤害的时候，给予适当的安慰。当然，倾听者不排除那些在倾听中获取对方有价值的信息，以达到某种目的的意图。CIA的特工必须要懂得怎样判断什么样的人才是真正的倾听者，什么样的人是故意“倾听”，这对特工的心理素质也是一个极大的考验。

（7）习惯发牢骚、唉声叹气、经常抱怨

有些人经常把“你知道的，我怎么可能……”、“天天干活累死了，也不给加薪”或者“哎……”等挂在嘴边上，总是爱抱怨、唉声叹气或者发牢骚，而且这种人在日常生活中所占的比例非常大。其实，在心理学上，这种人是属于追求完美的人，甚至是超乎完美，正是因为他们的生活不完美，所以才会刻意地追求完美，可以说是超级理想家。在日常生活中，只要所做的事情没有达到心中的目标，他们就会抱怨、发牢骚，甚至是把自己心中的目标移到别人身上，别人做不好他也会唉声叹气，尤其是在与人交谈的时候会更加显现这种特点，深陷在自己编织的理想中。另外，这种人还比较乐于享受，一旦遇到困难就会找借口退缩，把所有的原因都推到外界因素上，对别人要求严格。另外，这类人还有一定的自负心理，自以为是，这也让这种人的人际关系非常不好，几乎没有几个真心的朋友。由于这类人自以为是，因此不管是在事业上还是在生活中都不会有太大的成就，但是因为苛求完美，总会有一些小成功。CIA特工在遇到这种人的时候，能够轻易地判断其性格特点，进行一系列的应对措施。

由于每个人的性格不同，个人的说话特点也就有所不同，CIA的

特工要根据人的说话特点来判断其性格特点，看穿对方的内心世界，他们明白，他们明白，心理战术是完成任务的首要前提。

6　口头禅反映一个人真实的性格

大部分的人在谈话过程中会不知不觉形成一种特有的说话风格——口头禅。这些口头禅不但是一个人说话的特点之一，更重要的是能够反映出一个人的真实性格。此外，口头禅还可以反映出一个人的情绪变化，它已经在人们的潜意识中，会不知不觉地说出来，最能体现一个人当时的心理变化。当然，口头禅也能够反映出一个人的心理素质以及自身的气质特性。

CIA特工可以通过敏锐的观察来发现一个人的口头禅，进而从口头禅来看清一个人的性格以及当时的心理反应，从而对对方的信息了如指掌，更好地完成任务。

（1）经常使用当下流行的词汇作为口头禅

这种人没有自己的个性特点，容易随波逐流，喜欢夸张。他们通常会依赖别人，缺乏自己独立的意识和意愿，并且还容易变得虚伪，因为其内在有一定的虚荣心理。

（2）经常使用外语的口头禅

这种人的虚荣心非常强大，喜欢炫耀，这种人一旦得势，将会得理不饶人，处处为难与其作对的人，心胸狭隘，难以成大气候。

（3）“这个嘛……”、“那个……”以及“啊哈……”等这样的口头禅

喜欢用这样口头禅的人在做事情时会比较小心，任何事情都要经过周密的思考和完善的部署。这种人不爱逞强，但是有些自私，往往会因为一些私利而接手一些事情，但是其前提必须是在自己的严密部署下。CIA特工们往往会和这类人谈合作的事情，但是这种人总会讨价还价，争取自己的最大利益，特工知道这种人的心理，所以总是会利用强大的诱惑力来吸引这些人为自己办事。

（4）经常说“果然”的人

大都是自以为是的人，任何事情都喜欢以自我为中心，不会顾及他人的想法，而且还有一定的自负现象，刚愎自用。另外，这种人心理多变，难以琢磨。

（5）把“绝对”作为口头禅的人

这类人做事比较草率，缺乏严谨性，而且容易感情用事，缺少看待事物的客观性。在说话的时候多用“绝对”就是为了能够更好地吸引别人的注意力，让别人相信他的能力，希望得到别人的信任。可见，这类人比较主观且盲目，还比较爱面子，为了维护自己的面子夸下海口。其实这类人口中的“绝对”，往往都不是绝对的，只是为了表达内心的安慰。

（6）经常说“你应该……”、“你必须要……”

这类人十分专制，其内心充满一种强烈的渴望和欲望，这种欲望使他想要驾驭一切。他们比较向往执政，希望能够做一个气势凌人的领导者。但是这种人往往固执己见，经常把自己的意愿强加于别人。

（7）“对啊……”、“的确如此”类似于这样的口头禅

经常说这种口头禅的人大多数都自以为是，非常浅薄，越是说一些大话的人越是孤陋寡闻，但是，这种人往往浑然不知，认为自己说的都是对的，自欺欺人。

（8）经常说“凭什么呀”的人

在一定程度上具有一颗善良的心和同情心，这种人为了一点小事就喜欢打抱不平，内心愤世嫉俗，一旦遇上心理不平衡的现象就会显现出正义来，但是这种正义并非真正的正义，往往会让人觉得大惊小怪，因而，这种人在生活中往往会比较累，任何事情好像都与他有关，一遇到自己看不惯的事情就会出来鸣不平，总是会输给现实，却又本性难改。

（9）“我个人的意思是……”、“能不能……”等口头禅

经常把这种词语挂在嘴边的人性格十分温和、比较理智，遇事能够客观冷静地去处理。这种人的人际关系也十分融洽，让人心生尊敬之情。女子若是拥有这样的口头禅，那么一定会非常受人尊敬。

（10）经常用“我……”作为开头的口头禅

在日常生活中，会有这样一类人，经常把“我”挂在嘴边，比如“我爸爸……”、“我的……”等，这样的人很容易让人感觉是一个自私自利的人，但是事实上，这类人不是如此，只是说明这个人比较天真，比较以自我为中心，心智没有成熟，多少也会有点虚荣心。

据心理学家研究表明，这种经常说“我……”的人性格有点偏向于儿童，这是一种儿童心理的行为。小孩子处于婴幼儿时期与母亲的关系非常密切，一旦离开母亲就会有一种恐惧不安感，因此，他们就用“我”来提醒母亲，通过引起母亲的注意力来寻求一丝安慰，尤其是他们长大能够独立玩耍的时候。比如，小孩子经常会说“我好饿”、“我想出去玩”等，这说明了他们的心理承受能力还比较低，性格比较天真，对母亲十分依赖。由此可见，这一类人天真，没有心机，不会伤害到别人。因此这类人不适合从政从商，承受不了官场和商场上的勾心斗角，心理素质差，同时这类人在社会上也很有可能会被别人利用。

（11）经常说“太过分了”、“简直是……”

这类的人，性格比较爽快、率真坦白，但是脾气却异常暴躁，特别容易激动和愤怒。他们比较直接，有什么说什么，不会拐弯抹角子，待人接物的时候也比较耿直和热情。但是这种人却会为了一点小事情据理力争，有时候会在一些活动中充当先锋、领头人，容易被有心计之人利用。

（12）经常说“也许吧”的人

这类的人是非常内向的，习惯沉默、思考。虽然外表上看上去冷

漠和淡然，但是其实内心充满着热情，只是不善于表达自己。这种人比较有内涵，往往遇事比较冷静，能够谨慎行事，工作效率也非常高。CIA的特工大部分都是这样的人，他们平常沉默寡言，内心却充斥着奇思妙想，执行任务的时候也比较冷静和严谨，就算是被敌方抓获不能逃生，也能够干脆地了结自己的生命，不会泄露任何秘密。

其实，凡是在说话的时候会经常出现口头禅的人，大都做事不够精炼，处理事情也不够沉稳和严谨。CIA特工从一个人的口头语上对其进行仔细分析，判断出对手的性格特点和缺点，以便能够非常熟练地驾驭对手。这一切并不是信手得来的，都是CIA特工们经过长久的练习和训练得出的经验。

7　CIA从说话的声音大小可以探测对方的真实想法

一个人说话声音的大小和这个人的性格有着密切的关系，它是一种个人情绪的爆发和延缓，是个人情绪在不同环境中的不同体现。美国一位著名的心理学家称，说话声音的大小直接体现着这个人当时的心境和真实想法。

一个喜欢大吼大叫，说话声音非常大的人，通常在一定程度上具有领导者的风范，但是这个领导者却喜欢一意孤行，有着强烈的支配欲望，非常自以为是，喜欢以自我为中心。CIA的特工通过反复地训练和观察，发现那些说话声音非常大的人，性格都非常外向，之所以说话声音大，是因为想让对方能够听明白他说的意思，希望别人能够充分地理解他，一旦对方接受了他的观点，他说话的声音强度将会变得更大，并且充满着自信。另外，这种人非常重视人际关系，擅长交际。这类人还比较坦率，但是容易单方面地实行自己的意愿，比较自我，经常，认为别人也如同他想的一般，进而导致成为本位主义者。

与此相反，说话声音小的人，性格比较内向，在谈话的时候，尽量向对方掩饰自己的感情，除非发生特殊情况，否则这种人是不会说出自己的内心想法的。这种人内心包罗万象，思考的事情比一般人都要多，而且有自己的主见和思想，尽管别人认为他们所说的话没有任何的影响力。

有的人习惯低声说话，有时候甚至听不太清楚他们说的是什么，这种人大部分是因为不自信，一般很多女子都这样。有的人声音赤忱但并不代表着自卑，而是一种天性，像是在打探对方，显得非常谨慎。而有的人这样说话则反映了此人性格忧郁、个性温和，这种人一旦被人们所包围，会显得不知所措，属于天性忧郁类型。

CIA的特工发现，还有一部分人的说话声音既有低沉的感觉，却

又中气十足，在CIA的眼中这种人是最值得防范和注意的。通常这种人的性格比较稳重，不仅聪明而且充满着睿智和心机，城府很深，很多领导者都具有这样的特点。这种人浑身上下充满着成熟和自信，给人一种震慑的感觉，并且十分具有威信。然而一旦遇到比自己强大的人，则会表现得十分尊敬和热忱，为人处世十分圆滑。

人们会因为身处在当时的环境而出现情绪上的变化，因此，说话的声音也发生了变化，那么此时心理会有怎样的变化呢？

有些人平常说话声音并不小，甚至是比较大声，但是往往会因为在某种环境下而突然变得很小。这种人比较容易受环境变化，一旦遇到不开心的事情，说话声音就会转变得非常迅速。他们的心理承受能力非常差，甚至内心会有一种强烈的自卑感，用小的声音来掩饰自己，尽量让他人不注意到自己，同时也体现了自己内心的懦弱。CIA的特工在审问可疑人的时候经常会遇到这样的情况，特别是在问到一些关键性的问题时，本来声音高亢的对方，忽然低下头，声音变得非常小，同时表现出一丝软弱，此时，特工就可以趁虚而入，讯问到最佳答案了。

当然，特工们在审问可疑人的时候同样也会遇到一些本来说话声音并不高亢尖锐的人，突然在某个环境或者某个问题的驱使下变得非常的大声，当CIA特工发现可疑人有这种变化的时候，那么毫无疑问一定是这个可疑人知道些什么或者是某个问题刺激到他了，又或者是他被冤枉了，极力想要给自己澄清。对此，特工同样能做出一定的应对措施了，比如，答应可疑人的某些条件，以此让可疑人如实地说出真实的情况。

CIA的特工们通过一个人说话声音的大小就可以迅速地判断出这个人的心理变化以及真实想法保证任务执行得更加顺利。

第六章 兴趣读心术——CIA通过兴趣爱好辨人的心理策略

在现实生活中，每个人都有一定的兴趣。兴趣可能是一个人与生俱来的，也可能是通过后天培养起来的。或许很多人只是将兴趣作为个人爱好看待而已，但CIA却能够挖掘出一个人兴趣背后的心理活动。比如，他们能从一个人对写字的喜好，洞察到他们内心的真实想法；能从一个人对音乐的喜好分析出他们的性格特征；还能从一个人对书籍的喜好程度辨别出这个人的心理特征等。

总的来说，CIA能从一个人的兴趣爱好入手，对他们的心理进行分析与研究，并将他们的心理摸个一清二楚。因此，很多人对CIA这种能辨别人心的读心术非常感兴趣，并向CIA认真学习这种辨人心的方法。

1 字如其人——CIA从字体看一个人的性格

CIA前任局长霍伊特·范登堡曾表示过："字如其人，从一个人的字体中便可以真切地读出对方的心理。"由此可见，只要掌握辨别字体的能力，就可以有效读懂作者的内心。然而，随着信息时代的来临，很多人很少再用笔写字了。即便如此，还是有一些人保持着用笔书写的习惯。"字如其人"是有一定道理的，字迹可以从侧面反映出一个人的性格特征，我们能通过字体来有效地读懂别人的心理特征。因此，CIA从多年的实战中通过笔迹读懂了以下一些心理特征。

（1）字体工整、垂直的人

这样的人书写的字体是工整的，给人留下了深刻的印象。CIA分析认为，这样的人非常注重实际且独立自主，他们时刻保持着清醒的头脑，并善于用清晰的思路去分析问题、判断问题，一旦做出决定后，便不会轻易改变。此外，他们有着很强的自制能力，即使面对巨大的诱惑也不会为之心动。他们对待工作的态度是严肃认真的，能忠于职守且出色地完成自己的本职工作。而在生活中，他们又是有节制的人，不会去购买那些没有实际价值的商品，很少胡乱花钱。

（2）字体向左侧倾斜的人

CIA心理研究机构在对字体向左侧倾斜的人做心理测试的时候发现，这样的人大多习惯压抑自己的情感。他们在生活中表现出小心谨慎的态度，喜欢思考问题，对别人对外界反应冷漠，经常压抑自己的情感。CIA认为这种人具有保守和谨慎的性格特征。这种人的性格不仅是内向的，还是感性的。他们在任何时候都会表现出这样的特性，个人情感也容易受到其他人的影响。这些人一般都向往童话般的故事情节，并且会按照自己的理想一直追寻下去。此外，这些人的胆量也非常小，经常会因为外界环境的影响而改变自己的主意。

（3）字体向右倾斜的人

在CIA看来，这样的人具有非常强的开拓精神，在追求梦想的过程中不怕困难，且能一如既往地坚持到底。他们大多性格开朗且非常自信，并且非常善于同其他人进行交际，在与别人交往的过程中，他们总会以自我为中心，把自身的表现欲望表现得淋漓尽致。与这种人交往的时候虽然能感觉到他们的真诚，但是他们在交谈时不会考虑对方的感受，非常容易引起别人的反感。由于他们不能及时将这种错误的交往方式加以改正，为此失去了很多朋友。

（4）喜好写小字体的人

这样的人爱憎分明但性情平和，他们的喜怒哀乐都会表现得比较含蓄，不会轻易外露。有时候也容易敏感，但他们能隐忍，不会把真实感情轻易表露出来，即使是自己厌恶的人也能与其和平相处。这样

的人与别人相处得都很融洽，能很好地处理各种人际关系。他们的性情比较温和，不喜欢争强好胜，也不爱出风头。但在心理上总与人保持一定的距离，不让别人走进他们的内心，即使是自己最亲近的人也是如此，从而让人感觉他们感情淡薄。此外，这样的人给人的感觉往往是脆弱的，也是内向的。他们在与人交往的过程中会表现得没有自信，事事处于被动的状态中，在处理问题的时候也往往会缺少主动性，没有主见而完全依赖别人。他们之所以会有这样的性格与他们的成长经历是有关的，他们往往生活在那些受家庭束缚影响较深的环境中，在很小的时候他们就缺少自主性与独立性的培养，才导致他们的这种性格延续下去。逐渐地，在他们的潜意识里会认为自己不如别人，因此凡事总要退让三分。CIA对这类人的总结是：性格懦弱、缺乏主见。

（5）喜好写大字体的人

在CIA看来，喜好写大字体的人往往是喜欢引起别人关注、好表现的人。在与别人谈话的过程中不会考虑别人说话的内容，更不愿意耐心听完别人的谈话，谈话过程中经常会出现“我”、“这件事我不会去考虑”、“我非常喜欢运动”等诸如此类的话，他们过分地以自我为中心，想让自己成为人们关注的焦点。此外，他们经常会打断别人的谈话，在别人看来他们的这种行为是不礼貌的，也是没有修养的。

（6）刻意一笔一划写字的人

这样的人在写字时往往会刻意一笔一划地书写，同时在与别人交谈过程中为了显示自己深厚的内涵与修养，往往会借用名人或者伟人的话。也许在别人看来这样的人有着非常高的文化修养，是一个有深刻内涵的人。但CIA却不这样认为，CIA经过分析后揭穿了这种人：“他们之所以会一笔一划地书写其实是为了掩饰内心的空虚，他们多半是一些没有文化内涵，喜欢炫耀，缺乏自信的人。”用“伪装者”来形容他们最为贴切了。这样的人在与别人交谈过程中伪装得非常隐蔽，但是一旦有人揭穿真相，他们会陷入非常尴尬的处境中。

（7）喜好写方正字体的人

正如字体的形状一样，这样的人为人正直、人品端正，具有很强的传统意识，遵纪守法。无论何时，他们都不会屈从于强权，并敢于与一切恶势力做斗争。CIA对他们的评价是：“心地善良，热心肠，富有同情心，处事力求公平、公正。”他们在生活中随和、顺从、温柔、娴雅，喜欢快乐、尽情地享受每一天，他们就是通过这些品质将自身的人格魅力显现出来的。

（8）喜好写扁长字体的人

这种人一般都非常自信且做事具有独断性，遇到问题不愿意与其他人商议，而是凭借个人主观意愿去做事。这种人一般都非常有主见，不会轻易改变自己的看法，总是希望别人按照自己的意愿去办事，那些试图说服这种人的人，可能会有一种挫败感，因为在这种人的潜意识里，他们一直认为自己才是主导事件发展的核心力量，别人必须要无条件地服从他们。

以上这些是CIA从字体形状中对一个人的心理进行的分析，通过多年的训练和经验积累，让他们加深了对“字如其人”的理解，并使得他们掌握了从字体中对他人内心进行解读的本领。

2　益智游戏——CIA洞悉对方心理的“独门暗器”

每个人都会有不同的兴趣爱好，而益智游戏就是一些人所感兴趣的。在普通人看来，玩益智游戏或许只是一种消磨时间、锻炼脑力的游戏而已，可CIA却对喜欢玩益智游戏的人有更深入地研究，并能从中洞悉出这些人的心理特征。

CIA心理研究机构通过研究发现，经常玩益智游戏的人智力水平很高，同时，玩益智游戏可以使一个人变得更加聪明。他们还发现，不同的益智游戏还可以真实地表露出人们不同的个性和心理。那么，CIA对那些玩益智游戏的人做出了哪些心理分析呢？

（1）喜欢玩魔方的人

在CIA看来，这样的人大都具有很强的创造力，总会让人肃然起敬，而且他们有极强的忍耐力。当遇到一时解决不了的问题时，一般人可能会做出放弃的准备，而这样的人总是用极强的忍耐力默默完成。他们绝对是少说话、多做事的实干家。当他们在发表自己的观点时，也会坚持自己的想法，可能表面上看不出来，但是他们会以实际行动来证明这份坚持。他们在做任何事之前都会再三斟酌。他们不会因为情绪冲动而做了某件事之后又后悔不已。这样的人所取得的成就，都是真枪实弹地干出来的，他们不会投机取巧，而是踏踏实实、一步一个脚印。这样的人无论是在工作中还是在生活上，都能给自己设定一个目标，并按照设定的目标逐渐实现自己的梦想。

这样的人会孜孜不倦地追求着理想，他们充满斗志，认为追求理想才是人生最大的价值。他们都有着强烈的责任感，但是对自己的生活要求过于严格，常常会使自己不堪重负，最终导致情绪低落，所以应该适当地调剂一下生活。他们是极端的现实主义者，就连做梦也离不开现实。而他们从来都不会去盲目地追随二流理想，他们时刻都清

醒地知道自己在做什么，不允许自己的想法与别人雷同，如果有相似之处，他们就会发誓一定要再想出一个无人能及、独一无二的点子。有进取心的他们，凡事都从一点一滴做起，为了实现自己的理想而勤奋努力，这常常令周边的人赞叹不已。无论他们面临的环境有多恶劣，他们始终都会坚持不懈。难怪有人这样评价他们："坚持到底是他们取得成功的法宝。"

此外，CIA还研究发现，这样的人最吸引人的地方就是具有超强的忍耐力和不屈不挠的精神，有责任感和正义感，但是比较保守，厌恶不诚实的行为。他们对自己要求严格，所以在周围的人中有很高的威望。但是由于为人比较死板，缺乏灵活性，所以很容易被周围的人疏远，只有在性情中加些温暖和随和，才能走向成功。

（2）喜欢玩桥牌的人

这样的人对周围的事物抱有很高的兴趣，当他们去做这些事情时，不会在意结果如何，而是去享受做事的乐趣。这样的人生性乐观，对任何事情都持积极的心态。在CIA看来，这种人最大的魅力是开放、热情的性格，他们是人群中的开心果，跟谁都能打成一片。他们头脑冷静、思维敏捷，个性直爽，也有立刻付诸实践的行动力，并且讨厌做事拖泥带水。而他们这种慷慨大方的个性，使他们结交了很多朋友。生性乐观、幽默感十足的他们所在的地方必定会充满欢声笑语，但是，当他们遇到无法解决或是难以掌控的事件时，就会立刻表现出做事的冲动，没有耐心，长此以往，可能会变成性情急躁的人，让人难以接近。他们非常重视道德观念，要求自己要待人诚恳，当然，也会有做不到的时候，比如他们也会说些善意的谎言。但是，他们善良、真诚的态度，总能使周围的人不计前嫌地原谅他们。

（3）喜欢玩冒险类电脑游戏的人

他们是创新主义者，他们的头脑中层出不穷地冒出新念头，突如其来的敏锐直觉，让他们可以预知未来。这样的人具有超强的适应能力，因此他们无论身处何种环境，总能给人一种随和、亲切的印象，所以人缘很好。这样的人总是坚持自己的信念，即使因此显得与周围

格格不入，也仍然不会屈从于大多数人的意见，而是尽情享受孤独的自由。但是人是生活在团体中的，他们的这种特性，使他们在交友方面，经常会面对自我和他人相冲突的情况。他们喜欢生活在没有压力的空间环境中，大多数情况下根本不会在乎别人的看法，而且他们还认为和恋人之间的相处模式也应该是若即若离的，他们的生命从来不会被爱情完全占据，因为他们对自由的渴望非常强烈，极其讨厌被束缚。

（4）喜欢玩俄罗斯方块的人

在CIA看来，这种人是矛盾的结合体，说他亲切、友善，可有时又显得十分冷漠，令人琢磨不透；说他富有同情心，可他却总是有意地和人保持着距离。这样的人是理想主义者，又有着正义感，因此他们对于改革事业、反战运动和慈善活动等都比较热衷。这样的人有很强的人人平等的意识，痛恨以权压人，生平最讨厌的就是欺负弱者的人，但凡遇到这种情况，他们就一定会打抱不平。这样的人对物质的要求很低，比较重视精神生活。他们丝毫不愿意受到感情上的束缚，即使面对棘手的问题也能够冷静、客观地处理。此外，这样的人还善于思考，有很强的逻辑能力。

（5）喜欢玩五子棋的人

CIA分析认为，这样的人存在“人生就像一盘棋”的心理。他们喜欢一切新奇的东西，并能够接受新事物，有着很好的观察能力和理论分析能力，常常能够成为科学家、发明家。他们富有正义感，有明确的人生态度，不会为了达到目的而不择手段。这样的人喜欢孤独，他的性格中还隐藏着保守的一面。任何人都不能轻易改变这类人的看法或观点，而且他们极其讨厌与别人发生争执。即使不可避免地要和别人发生冲突时，他们也不会在意别人的看法，而是选择按照自己的意愿去做某件事情。有时他们还会表现得很自恋，觉得世界似乎是为他而存在的，因而总会把别人对他的顺从视为理所当然。另外，这样的人对钱财看得并不是很重，不管贫穷还是富贵，对他们而言都是无所谓的事情。如果让这样的人去随心所欲地思考和创造，那么，他们卓

越的才能将会充分显露出来。

在现实生活中，CIA会不断加强心理方面的训练，而洞悉别人的心理也是他们日常训练中非常重要的科目。无论是在日常的训练还是实战中，他们都会以对手的兴趣为切入点，尤其是从他们对益智游戏的喜好类别出发，对他们的心理进行分析，最终洞悉出他们的心理变化。

3　从音乐的爱好辨别人心

音乐作为世界通用的语言之一，得到了很多人的喜爱。在日常生活中，人们很难离开音乐，而缺少音乐的生活也将倍显枯燥。在CIA看来，音乐是一种感觉性很强的东西，他们可以根据一个人对音乐的喜好程度，以及喜好何种音乐来判断出这个人的性格特征。

（1）喜好听流行音乐的人

喜好听流行音乐的人追求的是一种简单、快乐的生活方式。在他们看来，只有简单才是最快乐的。CIA对这些人进行了心理分析后得出这样的结论：这样的人大多是性格内向的人，对人温柔、和气。这种类型的人非常善变，当他们被一些琐事折磨得很烦的时候，对谁都不理睬或者乱发脾气，对人说话都没好气。可是他们热情洋溢的时候，会把自己的温柔、风趣、才能、内涵等全部展现出来，显得魅力四射，成为人群中的焦点。这样忽冷忽热的状态让人很难琢磨，甚至他们自己也不能把握。但这种类型的人在状态不好的时候也能够保持清醒的自我意识。他们务实，却又极富浪漫情怀；他们有超凡脱俗的一面，却又喜欢平凡、稳定的生活；他们渴望别人了解自己，却又很难对别人完全打开心扉；他们不想伤害任何人，但他们的神经质却又常常在无形之中伤害爱自己的人。他们的双重性格会让自己常常处于矛盾中。

（2）喜好听摇滚音乐的人

这样的人性格奔放、豪爽大方，一般不喜欢和别人斤斤计较。他们崇尚自由，对任何自己喜欢的事情抱有很大的热情，且有极丰富的想象力和好奇心，也许他们从小就不是听话的学生，迟到、早退样样都干过，但肯定是最聪明的。他们思维敏捷，能很快吸收所有他们认为有益的东西。这样的人对语言有着超乎寻常的敏锐，是吸收、传播消息资讯的天才，是网络流行语和新词语的创造者。当然，他们外向

的性格也使他们乐于充当并且很享受充当这样的角色。见什么人说什么话、在什么场合变什么脸是他们最擅长的，他们的特点实在很让人费解：他们心地善良，心胸宽广，但是要整起人来却一点都不含糊，对所有的人都无所畏惧，明争暗斗什么招都敢接；他们活泼风趣、反应敏锐、思维活跃，但有时候会显得神经质、特别喜欢孤独。这样的人认真起来一本正经，散漫起来就疯得没边。他们紧跟潮流，永远是时尚潮人，总是什么流行来什么，什么时尚穿什么，旁边的人看得眼花瞭乱，他们却玩得不亦乐乎。

对此，CIA分析认为，这样的人有很强的号召力，很有领导精神。当然，在这些充满新奇和挑战的领域里他们能完全发挥出自己的潜力。这样的人有出类拔萃的能力，他们有超强的理解分析能力和灵活的头脑以及无懈可击的口才，有很强的适应力和高效的行动力，如果他们能专注于某一领域，那么就一定能独领风骚。

（3）喜好听轻音乐的人

在CIA看来，这样的人不善于与人争斗，而且谦虚礼让。做事小心谨慎，但又很机敏，而且人品较好，善良，乐于助人。他们虽然外表柔和、脆弱，但是他们的小心和精明就像盔甲般能够给予他们保护。在生活中，他们很少卷入冲突，因为他们厌烦争斗，只愿意过平静的生活。平日里，他们所做之事成败参半，因而工作很难有大的突破，即使接受一个新的工作，也达不到很好的效果。不过，这样的人往往有很多发展机会，而且有贵人相助，如能够抓住机会将会有不错的发展，在发展过程中要小心谨慎。

（4）喜好听颓废音乐的人

CIA通过多年的分析认为，这样的人大多是悲观主义者。他们经常为很久以前的事情感伤，悲春伤秋是他们的特点。他们生性多愁善感，忧郁并且略带神经质。他们很敏感，是“一石激起千层浪”型的人，一点小动静就能对他们产生很大的影响，这极度敏感的性格导致他们情绪极不稳定，喜怒无常。这种人对变化或挫折没有适应力，一有变故就容易惊慌失措，有悲观主义心态的他们总是把事情往最坏的

方向想，容易歇斯底里。这种人爱幻想，缺乏安全感，他们不会轻易让陌生人走进自己的世界里，对外人也时刻保持很强的警戒。很多时候，他们的这种神经质常会让周围的人喘不过气来。

（5）喜好听古典音乐的人

CIA分析认为，这样的人具有高雅的审美情趣，内心也充满了无限的优越感。他们时时刻刻都保持自己优雅的仪态，待人谦和、有礼貌，常常给人留下美好的第一印象。很多时候，这样的人头脑非常清醒，因为他们要比一般人更懂得如何反思和积累经验。但这样的人大多数情况下是孤独的，很少有人能真正走进他们的内心世界，因此，音乐便成为他们心灵上的朋友。

（6）喜好听歌剧的人

这样的人思想一般比较保守，且骨子里面有很强的传统意识。他们是情绪化的人，但却能将自身的情绪有效地把握住，不会向别人随意发怒。这种类型的人有完美主义情结，总怕自己做得不够完美，每个步骤都要求做到最好。但有时候会因为太注重细节而忽略了整体的圆满。这种类型的人好学，有旺盛的求知欲，总是孜孜不倦地学习以求完善自己。他们对自己要求严格，不会放任自己滋长惰性，但太有批判性，对周围的一切都显得挑剔、吹毛求疵。另外，这种类型的人勤劳、认真并有强烈的责任心，做事喜欢追求效率但不好大喜功，是典型的说得少做得多的实干派。

4　吸烟的习惯动作：CIA辨人的心理策略

尽管“吸烟有害健康”的标语时刻提醒着人们不要吸烟，但一些人还是对吸烟有非常高的兴趣。在普通人看来，一个人对吸烟感兴趣也许只是对烟草情有独钟而已，但CIA能够对喜好吸烟的人进行更深入的心理研究。在他们看来，从一个人吸烟的动作中就可以获取到这个人的心理状态。很多人也许会持怀疑态度，因为他们很难想象到CIA是如何从吸烟这样细微的动作中获取到对方的心理的。对此，CIA将吸烟动作所对应的心理进行了如下的总结。

（1）烟还未熄灭选择用水浇灭

CIA分析认为，这样的人大多追求完美，无论何时都太过于考虑别人的感受。比如在就餐时，他们会询问食物是否合乎别人的口味；在帮助别人的过程中，他们也总是担心是否真正帮助到了别人。这样的人总是将追求完美作为最终的目标，可他们往往却不能实现这个目标，在实际中，考虑得过于周到反而会损失掉不该失去的东西。

（2）香烟还在燃烧就将其丢入烟灰缸

这样的人经常会将自身的情感强加于人，没有责任心，不会顾及到别人的感受，并且经常会伤害到别人。因此，他们是不受欢迎的一种人。CIA认为，这样的人大多自私，对人也是傲慢的，不值得与他们长时间交往。甚至有人这样评价他们：“连基本的礼节都不懂，还谈何尊重别人？”因此，这样的人注定是不受欢迎的。

（3）选择用脚踩灭香烟

CIA分析后得知，选择用脚踩灭香烟的人表现欲望非常强烈，大多性格外向。这种人与别人交谈时最显著的特征就是会把声音放大，

而且讲话速度非常快，使得别人说话的速度远远跟不上他们的节拍。CIA对这些人的心理进行分析与研究后发现，他们中很大一部分都是一些表达能力非常强的人，其中以演说家、谈判专家居多。在他们的意识中，嘴是上帝赋予的，要充分发挥出它的价值，他们一直认为，在与别人交谈的时候，不仅要大声说出自己的想法，还要持续不断地说，这样才能让别人听明白自己谈话的含义。此外，研究还表明，这样的人说话非常有感染力，经常能感染到不同类型的人。

（4）香烟的烟灰已经很长，却仍然视而不见

CIA对这样的人进行分析后得出这样的结论：他们非常谨慎。他们的内心总感觉不安全，而缓解他们紧张的最好方法就是视而不见。这样的人通常是一些内心世界封闭、不愿与人沟通的人，他们很少愿意与人诉说自己的心声，在他们内心深处对别人存在一定的戒备心理。他们的这种特性与他们从小在封闭的环境中成长有很大关系。比如，他们出身贫寒导致他们出现自卑的心理，认为自己总不如别人；当遭遇到失败后，他们变得十分谨慎，也不敢向前迈步了，因为他们不知道迈出的一步是否能获得成功。

（5）香烟快烧到嘴巴，还一直在吸

CIA认为，这样的人往往对自身的能力非常自信，且给人带来威严的感觉。这样的人一般都是权力和地位比较高的人。他们讲究办事效率，在他们看来时间决定着一切，他们很少会在某一件事情上浪费不必要的时间。这种人珍惜时间的同时也不希望别人浪费他们的时间，于是他们给别人的印象是做事干脆果断，不拖泥带水。CIA告诉人们，当看到他们还在吸快要烧到嘴的香烟时，一定要读懂他们的心理。此时表明了他们已经没有和对方继续谈下去的时间与耐心，他们很有可能就要起身走人。

在现实生活中，这种情况经常出现在上司与下属交谈的过程中。下属由于工作疏忽犯了错误向上司解释时，如果上司做出以上这个吸烟动作，下属就要理解上司的心理，及时停止解释，否则很有可能会遭到痛骂。

（6）将烟叼在嘴角，且烟头向上翘

有这种吸烟习惯的人往往是缺乏自信心的一种人，当他们在人际交往中没有得到别人的认可时，便会将失败归咎于自身，开始反思在交往中出现的问题。但当他们找出问题所在时，又开始徘徊，陷入到举棋不定的状态中，因为他们缺少足够的自信心。在CIA看来，虽然这样的人善于发现问题，但终究会因为信心不足而不能有效解决问题。

5　收藏品中可以洞察出的心理特征

CIA之所以能在实战中屡屡得胜，在一定程度上与他们掌握的读心术有关。而在众多读心术中，兴趣读心术就是其中的一种，并且CIA会从对收藏品感兴趣的人身上读懂隐藏在他们内心深处的秘密。在他们看来，一个人之所以会选择收藏绝不仅仅是对收藏品的喜欢，更是其自身性格的一种体现。为此，CIA经过长时间的观察与研究，分析出喜欢收藏的人的心理特征。

（1）喜欢收藏玉器者的心理特征

这种人是有修养的人，他们追求美好生活的愿望十分强烈。这种人一般都是性情忠厚、感情丰富的人。他们有一颗爱憎分明的心，为人随和，当别人向他倾诉的时候他会认真倾听，并发表自己有帮助意义的建议或意见，这样能最大限度地给别人带来安全感。他们的性情非常温和但又非常敏感，受外界环境影响很大。当他们看到别人需要帮助的时候，就容易产生恻隐之心，同时也愿意尽自己的努力来帮助别人。在他们看来，帮助别人的同时也是在帮助自己。这种人能给人留下相当不错的印象，并能让别人感受到他们自身的魅力。

（2）喜欢收藏木工具、字画者的心理特征

在CIA看来，这样人的心理总有一种自豪感，认为别人都不如自己。在这种心理的影响下，他们对别人的谈话表现得没有耐心，很少聆听他人讲话。

从心理学的角度来看，大多数人都希望别人能够认真聆听自己的谈话，这种感觉很美妙，有一种被重视的感觉。认真聆听别人的讲话会让你更快地结交到朋友，赢得别人的尊重。有时候聆听并不是简单地保持沉默，而是要在适当的时候发表一下自己的意见或建议。如果我们在与别人谈话的时候只是一味地用耳朵来听，不用心认真观察对方的心理变化，就不会产生聆听的最终效果，往往只会让别人认为你

只是在敷衍了事、浪费时间。在CIA看来，真正意义上的聆听不仅要学会用耳朵去听，更重要的是要认真地用心去听，只有认真地用心聆听以后，才能真正了解被聆听者的心理。

CIA通过研究表明，那些能洞察一个人心理的人大多是人际关系很好并且善于聆听别人的人。虽然有些时候他们在与人交谈的过程中说的话非常少，但他还是会受到他人的爱戴，不是他们的能言善辩打动了他人，而是认真聆听所带来的结果。与别人交谈的时候能够做到专心致志地听别人讲话，别人会感到十分高兴，也更能让别人感受到你的诚意，这样一来，无疑能有效洞察到对方的心理。

（3）喜欢收藏鸡血石者的心理特征

这样的人具有宽容的心态。这种人在家庭中能够对孩子宽容，对爱人宽容；在工作能够宽容对待自己的上司，更能够宽容对待自己的同事和下属。总之，这种人能够运用宽容去从容地面对别人所犯下的一切错误，而且从不抱怨，还能够帮助别人改正错误，赢得别人的拥护和敬重。当然，这样的人就应该是幸福的，让人羡慕的。他懂得如何用宽容将别人所犯的错误化解掉，更懂得怎样用宽容帮助别人将其身上所存在的缺点克服掉。

（4）喜欢收藏小而抽象形石者的心理特征

这样的人给人的感觉大多是文弱的，他们大多都是没有主见且缺乏独立性的。他们不愿意通过自己的努力来解决问题，而是想借助别人的力量来实现自己的理想。这种人最明显的特征是经常跟在别人后面，从不发表自己的观点。为此，CIA分析了这种人的心理特征：凡事只要有人帮助他们去做，他们就不会自己动手去做，甚至他们理所当然地认为，别人就应当帮助自己解决问题。久而久之，这些人对其他人极其依赖，从而缺少了独立自主的特性。

6　从鲜花喜好中总结出来的CIA读心术

在CIA看来，花语即人语。也就是说，一个人喜欢什么样的鲜花与其心理特征有着非常紧密的关系。CIA行为分析小组曾做过这样一个实验：将各种各样的鲜花摆在被测试者面前让他们选择，这些人都会选择他们喜欢的花，在接下来对他们进行心理测试时发现，选择不同鲜花的人心理特征是不同的，甚至还有很大的差异。那么，选择不同鲜花的人究竟有那些心理特征呢？

（1）选择向日葵

CIA在对这些人进行心理测试时发现，他们的内心有着非常坚定的信念，无论遇到何种困难都不会退缩，而是选择迎难而上，他们积极乐观的心态感染着很多人。难怪CIA这样评价他们："他们就好像向日葵一样永远迎着阳光，用积极向上的态度得到了阳光的普照。"

（2）选择梅花

这样的人通常能说会道，且能够满足对方喜欢被赞美的需求。这种人非常受别人的欢迎，在别人的印象中他们性格活泼开朗，能够抓住别人的内心需求。

（3）选择玫瑰花

从CIA对他们进行的心理分析中得出这样的结论：他们崇尚自由，不喜欢按既定的规则生活，不能很好地遵守一些必要的秩序，不喜欢被束缚。这样的人喜欢热闹，在人际交往中，他们不喜欢听从别人的指挥，思想比较独立。不管是在工作中还是生活中，他们对于别人的颐指气使都会特别生气。他们有很好的创新能力，能打破常规，抒发自己的独立见解，但不善于自我反省，主观性很强，而且特立独行，不能很好地听从别人的意见。他们有天生的逆反心理，喜欢钻牛角尖，对于一些既成的观点他们会条件反射似地进行反驳。

（4）选择蔷薇花

这样的人事业心很强，对自己感兴趣的工作能投入极大的热情，并且会很努力。他们有很强的爆发力，但因为他们的兴趣不断改变，所以这种爆发力也是瞬间的，很难持久。虽然他们没有定性，但求知欲极强，一旦对哪件事有浓厚的兴趣，他们就能把其他的事都抛开，像凸透镜一样把所有的精力和能量都聚在这个点上，当然也能取得较大的成就。在工作中，他们行事不够谨慎，边做边想，又不听取别人的意见，只凭自己的感觉处理事情，容易形成蛮干的风格。另外，这样的人反应敏捷、思维活跃，在团队中能出谋划策，也喜欢发号施令。他们稳定性不强，所以即使做同样的一件事，今天能完美完成，明天就可能错误百出。他们对价值有着自己的理解，一般不以薪酬作为工作的标准，而以是否快乐为标准，他们不会为了钱而做自己不喜欢的工作。

（5）选择百合花

这样的人心理是成熟的，在思想、感情、行动、经济上都具有较强的独立性，很少对别人产生依赖感。在生活中，他们喜欢凡事亲力亲为，从不依赖别人，即便遇到荆手的事情，也会先稳住自己，不使自己恐慌失措，在理出处理的思绪之后再有规有矩地将其解决掉。

（6）选择郁金香

这样的人性格外向开朗、心地善良，很容易与人相处，并且富有同情心，心胸宽广、乐于助人。他们还有很强的敏感性，谁对自己有敌意马上就能感觉出来，并且给予对方有力的回击。而对于那些对自己好的人，他们也能加倍热情地对对方好，别人送给一棵树，他们肯定就会回报别人一片森林。

（7）选择樱花

他们有很强的好胜心，喜欢占据领导地位，有时候也会因为太强势而让周围的人感到压抑。这样的人不喜欢独处，他们更愿意跟朋友

在一起或是参加集体活动。同时，口才极佳、风趣的特点能让他们很快成为焦点。另外，他们也很自信，不喜欢别人轻易反对自己提出的观点，喜欢和别人一决高低，而有时候太争强好胜难免引来别人的反感。

（8）选择蝴蝶兰花

这样的人是天生的慢性子，但却勤勤恳恳，有坚韧不拔的毅力，做任何事情除非是受客观因素的影响，否则一旦下定决心要做，就一定会坚持到底。他们有一股蛮劲，从来都不是半途而废的人。也许这样的人不够聪明，但他们深知笨鸟先飞的道理，用吃苦耐劳来弥补自己的缺点，而且丝毫不比别人逊色，甚至比别人做得更好。

（9）选择马兰花

他们性格里有多疑多虑、不自信等缺点，缺乏安全感，平稳和安定才是他们的追求。这样的人对挫折和失败的适应性较弱，常会产生鸵鸟心态，喜欢逃避，且容易悲观失望。

7　选鞋子透露一个女性的心理世界

在现实生活中一些女性对鞋子的钟爱程度令人侧目，而CIA心理研究中心对那些喜欢鞋子的女性进行分析后认为，从她们对鞋子的选择上可以很清楚地知道她们内心的真实想法。但还是有一些人提出了质疑："对鞋子的兴趣怎么能与心理联系在一起呢？"为了打消这些人的质疑，CIA为人们提供了这样的心理分析结论。

（1）喜欢选择高跟鞋的女性

这样的女性是成熟大方的，她们非常喜欢思考，且头脑聪明。这种人无论是在生活还是工作中都会严格要求自己，并希望收获到更多想要的东西。但因为她们的欲望太强，很难完全实现自身想要的东西，她们便会为此乱发脾气。从CIA的研究中可以看出，这样的女性具有"要做就做最好"的心理特征，这本来毋庸置疑，但实际上，这只不过是一个美丽的传说而已。

（2）喜欢选择运动休闲鞋的女性

这种女性看上去比较容易交往，可实际上她们更加善于保护自己的。当陌生人与她们搭讪时，她们的警觉心非常高，会尽量避免与陌生人交往。在她们这种警觉心理的作用下，让那些对她们打坏主意的人往往没有机会下手。但面对她们熟悉的人，这种警觉心理就会完全消失，她们会和熟悉的人打成一片，并向他们袒露心声。

（3）喜欢选择凉鞋的女性

在CIA看来，这样的女性对自己非常有信心，她们有一种强烈表达的欲望，而且在她们的内心世界中总有一种优越感。但这样的人性格较为多疑，在与人交往时她们都会留出很大的空间距离，因为在她们看来，任何人都是不可信任的，只有留出足够的空间距离才能保证她们的安全。

（4）喜欢选择学生鞋的女性

这样的女性个性单纯，她们大多生长在教育严谨的家庭中，久而久之容易压抑自己的情感。这样的女性心理非常渴望自由，一旦她们摆脱父母的束缚，会将压抑在内心许久的“野性”释放出来。

（5）喜欢选择靴子的女性

在CIA看来，这样的女性个性独立且不喜欢受约束。这种人的性格一般都是外向的，其内心充满积极向上的精神。另外，这种人还能赢得别人的尊重，她们不仅能够主动帮助别人，还是一个善于思考的人。而且在与交谈过程中，别人可以很容易猜到她们心里在想些什么，这个特质使人们更加愿意与她们成为朋友。

（6）喜欢选择前卫鞋的女性

这样的女性时刻关注时尚，热衷于追求潮流。在她们看来，时尚的就是好的。这样一来，她们往往容易成为人们关注的焦点。虽然她们给人的感觉是大胆的，但她们的内心却相当保守。CIA经过分析认为，这样的人往往对自身不是太自信，所以想通过追求潮流来提升自己的信心。在与这样的人交往时，要想弄清楚她们内心的真实想法，就要多多肯定她们的优点，并对其表示赞赏，这样一来，在增加她们信心的同时，还能了解她们内心的真实想法。

8　从读书喜好中分析一个人的心理信号

在CIA实战中，经常对一个人的心理进行分析研究，在他们看来，对一个人的了解首先要能读懂他们的内心。而从一个人对书籍的爱好中便能读出他们的心理特征。对此，CIA向人们总结出这样的结论。

（1）爱好读小说的人

CIA将这样的人称之为“思维缜密的人”。他们感情丰富，性格直爽、坦诚。他们爱憎分明，能真诚地对待喜欢的人，而对于不喜欢的人，他们也不会强颜欢笑，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢。但有时因为太鲜明的态度和太尖锐的语言难免会在无形中得罪别人。他们对于对自己有善意的人十分友好，又绝不会阿谀奉承、阳奉阴违，不会因为某种利益而有意地对别人溜须拍马。这样的人重情重义，对待友情很认真，绝不会因为利益关系和朋友“翻脸”。这样的人很聪明，能通过表面现象看清事物的本质，他们对残酷的现实以及世间的利益关系有清醒的认识，但不喜欢斤斤计较。此外，这样的人还具有旺盛的生命力。他们看起来随时都有无穷的精力，思维活跃，行动迅速，能很快地理清事情的来龙去脉，然后果断处理。在面临困难和危机时，他们不会委曲求全，而是披荆斩棘、奋勇向前，而这种奋斗拼搏的精神也具有很强的感染力和号召力。

（2）爱好读报刊杂志的人

CIA分析出这样的人有很强的好胜心，他们充满竞争力和挑战性，喜欢惊险刺激，而且只有在这样的环境里他们才能感受到快乐，也只有在这样的环境里才能把他们的雄心壮志全部激发出来。他们性格倔强，往往有死不认错的特性。同时，他们也很爱面子，有时候即使知道自己错在哪里，也不肯主动向别人承认错误。但只要别人肯给台阶下，他们也会主动反省，真诚地道歉。这样的人还具有有百折不

挠的奋斗精神，即使遭遇困难也会表现出越挫越勇的精神，绝不会向失败低头。他们心地善良，却有张非常厉害的嘴，有时候难免得理不饶人，但他们绝不是那种刻薄的人，而是刀子嘴、豆腐心。在CIA看来，要想与这样的人成为朋友，就必须要事先弄清他们的心理。

（3）喜欢读诗歌、散文的人

CIA认为，这样的人性格温和，即使对不喜欢的人他们也只是态度冷淡，但不会针锋相对。他们脾气很好，但如果对方欺人太甚，让他们觉得难以忍受，那他们不怒而危的气势便会让别人望而生畏。这样的人理智而沉着，不放任自己，为人处事都有一定的标尺。他们在人前总是一副憨憨的样子，看起来很好欺负，但千万不要以为他们真的好欺负而得寸进尺，他们不是喜欢生气的人，一旦生起气来可就跟平时判若两人。其实，他们对所有事情都看得明明白白，只是不喜欢和别人争论而已，是大智若愚的人。CIA分析出这种人的心理特征是“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。”

（4）喜欢看科幻小说的人

这样的人大多都具有很高的创造性，对一切事物都充满好奇心，异想天开。虽然他们的想象力足够丰富，但他们的想象力只不过是停留在脑海中罢了，根本很难实现。

（5）喜欢看漫画的人

这样的人沉稳、踏实，明理重义、爱憎分明，有很强的原则性。并且他们待人憨厚、诚恳，不会耍手段、玩心机。另外，他们有很强的自制力，不放任自己，为人处世也很慎重，一般不轻易对人发脾气。由于老实，对于被别人占点小便宜他们也不会太在意，只是用“吃亏是福”来安慰自己。但这样的人绝不是好欺负的，一旦有人越过他们的底线、欺人太甚的话，他们便会蹦出一些不紧不慢却绵里藏针的话，气得人能跳起来。

（6）喜欢读历史书的人

这样的人固执，有时候会显得难以沟通，自己认定的事情任别人怎么说都不轻易改变，让人有“孺子不可教、朽木不可雕”的感叹。这样的人是慢性子，他们谨慎，有选择地接受信息。他们有时候脑筋也转得比别人慢，这倒不是因为他们真的笨，而是由他们沉稳、不急不慢的性格决定的。在大家热火朝天争论的时候，他们常常会一言不发，等别人议论完了，问他们意见的时候他们往往不鸣则已，一鸣惊人。他们喜欢安定、稳固的情谊，对泛泛之交不会特别热情，因为他们不希望不相干的人来打扰自己的生活。但对于自己的莫逆之交他们则显得豪爽、大方。此外，他们行事从来不夸张，低调是他们的准则。他们诚信、忠实，不会轻率地应诺他人，但若受人之托，定能忠人之事，是一个很值得信赖的朋友。

（7）喜欢看恐怖小说的人

在CIA看来，这样的人在任何时间或任何场合都表现得非常烦躁，控制不住自己的情绪。他们没有耐心，且缺乏持之以恒的精神，再加上他们自命不凡的特点，在和别人的事业赛跑中很容易变成龟兔赛跑中那只跑得快但却骄傲的兔子。他们对需要持续努力的工作缺乏定力，而且喜欢追求新鲜感，一旦对工作失去了兴趣就没有继续下去的可能性了。若长此以往，只会蹉跎岁月而毫无建树。另外，这样的人喜欢冒险，对于有刺激性、挑战性的工作，他们具有极大的热情，他们不喜欢固定在某一个地点或是某一个位置上，不停地接触新鲜事物对于他们来说具有很大的吸引力。

第七章　衣着读心术——CIA告诉你衣着装扮中的识人读心之道

服装不只是一个人用来取暖或者用来审美的一样东西，它还能够直接反映出穿着者的各种性格以及心理变化。人们通过穿着打扮来向外界展示着自己的美丽，同时也向外界映射出了自己的个性特点。一个人的穿衣风格，服装颜色、款式以及饰品搭配，甚至鞋子等，这些微小的细节都能够反映其微妙的心理变化。

而CIA通过对方的穿着打扮便可以看出其性格特点和生活规律，并通过对方细微的搭配和佩戴来获取有价值的信息，从而能够更好地加快成功的速度，提高办事效率，这就是CIA专业精确的衣着读心术。

1　CIA通过服装来洞察一个人的心理与性格

服装是装扮一个人的最好方式，一套得体的服装可以让一个消沉暗淡的人顿时散发出耀眼的光辉。每个人的性格不同，其穿衣打扮也不相同，每个人都有自己独特的穿衣风格，而习惯穿什么、不习惯穿什么、穿什么颜色的合适、穿什么款式的好看等都是根据每个人不同的心理特征来决定的，因此，从一个人的穿衣风格中能够判断出他的心理特征。CIA的特工遍布世界各地执行任务，很多时候都是通过一个人的衣着打扮来分析其具有的性格。

通常，什么样的性格就会有什么样的着装打扮，可爱的人穿衣风格也会很可爱，阳光的人穿衣风格自然显得就非常的阳光。其实一个

人的穿衣风格体现了一个人最本质的个性。衣服遮盖了身体的90%，所以，服装就代表了人的一大部分，一种颜色，一种款式，甚至一种花纹都能代表一个人的生活及特性。

CIA对服饰心理学有一套独特的研究方式和认识，他们认为通过服装可以研究人的心理现象及其生活规律，通过一个人的衣着变化可以观察出一个人心理活动的变化，而且还能够揭示这个人的心理特点以及社会生活规律。

美国著名的心理学家彼得·罗福博士曾经这样说过："从一个人对服装颜色和服饰的偏好上，往往可以推测其心理。"同时，日本一名心理学教授也提出，在一个人对服装的选择中隐藏着很多个性化的心理特点。

CIA的特工认为一个穿着邋遢、毫不讲究的人，他的性格势必也是马马虎虎的，并且缺乏严密的逻辑思维，但这种人却非常有实力，他们对工作生活非常认真负责，待人也很热情，做事情有始有终，只是这种人很爱面子，心胸比较狭窄。

而穿着比较雍容华贵的人则比较有自我表现的欲望，虚荣心较强，拜金主义强烈。这种人的自我意识非常独特，容易成就大事。CIA曾经在很多任务中通过看到一个人光鲜亮丽的外表而对其进行长时间的跟踪，从而获得了大量的线索。穿着华丽的人比较以自我为中心，很有可能就是整个团伙的带头人或者二把手。

另外，有很多人的性格比较多变，情绪不稳定，或者因为某些事情、某些人而经常改变着装风格，这种人很难令人猜透他的性格及其内心世界的真实想法，但是这种人会经常在其他方面表露出其内心的变化，比如表情、动作、语言等。还有的人平常有自己的穿衣风格和款式，突然有一天完全换掉了往日的行头。比如，一个人平常非常邋遢，经常穿着一样不起眼的夹克衫，头戴一顶绒帽，突然有一天，他穿了一套华丽端正的西装，非常潇洒，头发也梳得溜光，这样让人忍不住想问，他是不是发财了。但是在CIA的眼中并非发财这么简单，这个人一定是得到了什么好处或者是有人在帮助他，CIA特工能够看

出这个人的内心世界与往日完全不同——非常空虚，充满了自卑，而且还在等待出头之日，而现在心理境界明显提高，浑身上下充满着自信，这一定是他在短时间内找到了可以依靠的组织或者团伙，又或者是自己在短时间内做了什么重大的事情，从此光鲜亮丽。看到这一点的CIA特工不会掉以轻心，会更加密切地关注他，直到他露出马脚为止。

有很多人会因环境不同而更换服装，这是在当时的心理变化作用下而产生的穿着变化。这种人的心理状态令人难以捉摸，他们变化多端并且以极快的速度来迷惑对方的眼睛和意识，从而能快速地逃脱。CIA特工经常在遇到危险的时候就会使用这样的方式来使自己逃脱。

伯里斯是CIA的一名高级特工，他年轻勇敢，非常的睿智和聪明，遇到任何事情都不会恐慌，总能在紧要关头完成任务脱身。其中有一次，他就是通过服装的变化来脱险的。那一年，他作为一名情报特工被派到金三角地区执行一项跟毒品有关的任务，在那里，他吃尽了苦头，最终拿到了对手的第一手资料，然而就在逃离金三角的时候却遇上了危险。当时，作为对手的杜老大已经知道了CIA的人在追查他的事情，于是便派人四处追杀伯里斯，决定不让伯里斯活着离开金三角。伯里斯整天都遇到追杀，且每次都险遭遇害。

一次，在一节火车厢里，伯里斯身后紧跟着四名杀手，他穿过了一节又一节车厢的走廊，最后在一节走廊的尽头，他转身到了一个通向外面的通道，里面有一个人在看报纸，于是，伯里斯迅速地和他调换了衣服，然后他穿着那个男子的黑色西装戴上了眼镜，从容地从身后四名杀手的身边经过，转过这条走廊，他又迅速地换上了其他服装和假发成功地逃离了这个火车。而那四名杀手看见走廊的尽头有一名男子在埋头看报纸，身上的衣服正是伯里斯的米黄色套头衫，于是一把抓住那个人，但当杀手看清楚这名男子的脸时，他们彻底被激怒了，才忽然想起了刚刚从身边经过的西装男子，于是发疯似地返回寻找，而此时伯里斯已经成功地逃离到附近的一艘潜艇上，并准备离开这个城市了。

一个人什么样的性格可能在别人眼中是既定的，而服装的改变很可能会打乱别人对他的看法，CIA的特工不但能够通过服装的变化来迅速地洞察出一个人的心理特点和性格，还能利用服装变化给他人带来的错乱感觉在执行任务的时候顺利脱身。他们不光能够通过他人的着装变化而读懂一个人的内心世界，还能够根据不同的情况机智灵活地运用这种能力来完成一些事情。因此，CIA的特工必须要进行一定的心理素质训练，这样才能更好地看透对方的性格及其内心的真实想法。

2　穿衣特点可展现一个人的心理特性

有一位著名的思想家说过：“衣服是文化的表征，是思想的形象。”这充分说明了人完全可以通过着装来向外界展示自己的思想、心理以及个性特点。

当今社会在不断地发展，飞速地前进，人们对穿衣风格的要求也变得不拘一格，提倡个性，正是因为这样多元化的穿衣风格，人们才可以更加充分地展现自己的心理特点以及多元化的性格。

很多时候，CIA的特工会根据人们在不同的场合以及不同环境下发生变化的着装特点来看穿一个人多变的性格特点和内心世界。

（1）穿着非常简单朴素的人

凡是平常习惯穿着简单朴素的人，性格都比较沉着、稳重，对待别人比较真诚，在工作中勤奋务实，虚心好学，能够从容理智地解决问题。但是这种简单和朴素只限于适当，一旦过分的朴素和简约，那将会缺乏主体意识，显得过于软弱，容易屈服于别人，而一般大众都习惯这样的着装风格，所以这样的人就略显平庸。

（2）喜欢单一颜色着装的人

有些人平常喜欢的着装特点是颜色单一。比如，有的人喜欢一身白色着装，有点人喜欢一身黑色……这种人的性格往往比较刚正，率真，思维比较敏捷，而且这种人比较理性，遇事不会轻易感性对待。CIA的特工一旦遇上这种穿着单一颜色衣服的对手时候，往往就比较容易办事。因为这类人非常好相处，做事情不会拖拖拉拉。

（3）喜欢穿着淡色衣服的人

生活开朗乐观、非常喜欢交际、乐意与人相处、喜欢交朋友的人都会选择穿着比较浅颜色的衣服。这种人性格非常明朗，内心也比较

阳光、轻松，因而在生活中往往会有一大堆朋友围在身边。他们喜欢微笑地面对生活，就算到老，也是阳光灿烂的。

退休特工老约翰的母亲就是这样的一个人，非常乐观，不管发生什么事情，都轻松坦然地面对。有一次，约翰在国外执行任务的时候，直升机失事，几乎没有人幸存，但是约翰却在这次事故中幸存了下来。而当飞机失事的消息传来的时候，约翰的母亲当时十分悲伤。不过一个礼拜以后，人们又看见这位乐观的母亲穿着淡绿色的衣服在花园里面开心地修剪花卉、练习插花了。后来看见儿子活着回来的时候，她非常高兴，而约翰看见自己的母亲这样乐观心中也非常开心。受母亲的影响约翰也喜欢穿淡颜色的衣服，尤其是一身淡绿色。

（4）喜欢穿着深色衣服的人

在生活中，经常有人喜欢穿着颜色很深的衣服，从而给人一种沉稳的感觉。虽然这种人平常说话不多，经常沉默寡言，外表给人一种冷酷漠然的感觉，但是却十分有思想，而且有长远的目标和打算，总能够得到别人的尊崇。不过这种人十分低调，不想让太多的人了解他的内心，更不想在别人面前展现自己，让人十分捉摸不透。

喜欢穿着深颜色的领导者，往往城府会比较深，做什么决策都深谋远虑，让人钦佩。其实，CIA的特工们平常都是一身深颜色的着装，并且会戴墨镜，而他们这样不但能够让别人对其产生一定的敬畏感，对自己也是一种特别的保护。

（5）穿着花哨、五颜六色的人

这种人是典型的爱慕虚荣的人——他们有强烈的自我表现欲望，喜欢炫耀，只要自己有一点点的成绩就向周围的人炫耀，甚至有些飞扬跋扈。但这种人内心其实非常脆弱，而且比较任性，平常喜欢挖苦别人，看不起别人，也会经常在背地里揭别人的短处。可以说，这种人十分讨人嫌，没有人愿意与之成为朋友。可尽管如此，这种人还是本性难改。

（6）乐于华丽穿着的人

这种人有极其强烈的虚荣心，自我表现的欲望超强，是金钱的驱使者，而且比较引人注目，喜欢高调行事，炫耀自己的显赫名望。

（7）喜欢根据自己的嗜好穿着的人

有些人在生活中不拘一格，个性十足，不喜欢随波逐流，不跟风，喜欢自己发明创造，对待穿着也是如此，完全根据自己喜欢的方式特点穿衣服。比如，喜欢不对称的穿衣法，喜欢把丝巾绑在手腕上等。由此可见，这种人比较有新意，生活中会不断给自己找乐趣，会在不经意间影响身边的人，不在乎别人的看法和议论，敢于走在别人的前面，走在流行的前端；性格比较独立，个性鲜明，喜欢探索，并且非常果断，决策力强；内心世界非常丰富多彩，只是别人很难读懂；喜欢挑战，敢于承担，内心非常坚强。CIA某情报处的一名女特工安妮就是这样的人。她非常的有想法，能力很强，在CIA屡次获功。平常的时候，她总是喜欢穿一些很独特的衣服，从来都不跟随当下的流行走，几乎天天都在追求着不一样的穿衣风格——当人们都在穿着新一代的迪奥套裙时，她却穿着伊夫圣洛朗式的吸烟装，并且把西装的袖子挽起，露出光滑白皙的小手臂；有时候她会穿着自己喜欢的棉麻的肥大裤子抽着烟大摇大摆地在办公室里走；有时候她会穿着男式的衬衫和超短裙出现在人们面前。她这种另类但是非常有创意的穿法一开始并不为人接受，可后来却被CIA的女同事们甚至更多的其他职业的女性朋友们纷纷效仿，形成了一种独特的风格，在人们模仿她穿着男朋友衬衫的时候，她却早已经又改变了穿衣风格。

（8）喜欢穿同一种款式衣服的人

有些人在平常总喜欢穿同一种衣服，不管是什么颜色的，还是什么面料的，都喜欢穿同一种款式的服装。比如，有的人就喜欢穿风衣，显得雷厉风行；有的人就偏好西装，总是以西装革履的形象出现在人们面前。这种人的性格比较率真，面对什么事情都能很坦然，而且这种人十分自信，爱憎分明，行事果断、干脆。但是这种人的内心却十分高傲，有些自以为是。

（9）喜欢穿长袖衣服的人

这种人在人们眼中比较传统和保守，而事实上也是如此。他们本分老实，有一定的目标和理想，适应能力极其强，具有一定的忍耐力，为人处世比较循规蹈矩。因为适应能力强，所以他们具有很好的人际关系。但是这种人极其爱面子，很在意自己在别人眼中的形象，并且希望得到别人的肯定和赞赏。除此之外，这种人缺乏冒险精神，没有创意，不能够推陈出新，比较守旧，不管是在生活上还是在工作中都不会有太大的突破。

（10）喜欢穿短袖的人

这种人与喜欢穿长袖的人相比而言，在性格上是截然不同的。他们非常有创意，从来不墨守成规，敢于打破现实，自我意识比较强，性格放荡不羁，但是十分亲和，对人热情奔放，乐于享受，喜欢享受当下的快乐，喜欢挑战，享受刺激。虽然有这样的性格，但是这种人的心思却十分的严密，不会任意妄为。

（11）喜欢穿宽松衣服的人

有的人喜欢量身裁剪、款式入时的衣服，尤其是女性，喜欢用紧身的能够凸显身材的性感衣服来表现自己。但是有的人却偏偏喜欢一些宽松自然的着装。通常，这种人不讲究裁剪，不在乎衣形，只要觉得舒服就可以。

这种人的性格大都是比较内向的，常常比较自我，而且比较腼腆和胆怯，与他人很难接近和相处。虽然内心渴望和别人成为朋友，但是却常常事与愿违，因为自己性格的孤僻与自我而导致身边没有几个朋友。

人们在穿衣特点与风格上的不同映射着不同的性格，而CIA的特工们则可根据不同的人的穿衣特点来判断出他们的性格与心理变化。

3　CIA从衣服的选择上可发现一个人的性格特征

一个人的穿衣着装除了能够取暖、审美之外，还能够体现人在社会上不同的地位和身份特征。人们出于方方面面的考虑需要选择不同的服装来展现不同状态的自己，比如，人们会根据不同的年龄来选择不同的服装款式，或者会根据场合不同选择不同用途的服装等。一个人挑选的衣服可直接将一个人的性格表现出来。

CIA的特工能够根据服装上看出一个人的性格特点以及内心的心理特性。他们主要从以下几个方面进行分析和判断。

（1）挑选衣服以实用为主的人

有的人挑选衣服首先是为了实用，比如，为了其保暖性、耐脏性等，不会考虑衣服的款式与流行元素。这种人往往是比较会节约的，是典型的持家人；这种人的性格忠厚老实，没有心机，有一颗善良和怜悯的心。

（2）在挑选衣服以美丽为原则的人

这种人在挑选衣服的时候，主要要求美观，对面料和质地甚至包括价格都不会有过高的要求；这种人对美的事物都非常感兴趣，具有一定的审美视觉；他们的性格较为虚荣，喜欢炫耀吹嘘，不脚踏实地，属于空想主义者；这种人以女性居多，把视觉美定位为自己的最高目标，看到一切美的东西都会迫不及待地追求，但其实这种人比较肤浅和庸俗，只追求外表上的美丽，内心没有内涵，十分空旷，做事情成功的几率很小。

（3）选择衣服以节约、实惠为原则的人

这样的人在购买衣服的时候会首先从价格上考虑，而且还要在买

的时候讨价还价。他们十分珍惜钱，处处算计，什么事情都要用金钱来衡量。故而这种人的性格非常势利，是严重的拜金主义者。

（4）挑选衣服以讲究为原则的人

这种人会十分细心地装扮自己，在选择衣服的时候过度地讲究面料质地以及款式、做工；这种人具有清醒的头脑，能够看清自己的优点和缺点，确定自己的价值，有自己的人生目标，并且会为这个目标一直不断地努力打拼。

（5）在选择衣服为愉悦自己的人

这种人不在乎别人的看法和说法，也不在乎流行时尚的趋势，只喜欢自己思想上能够接受的衣服，为了买到心中理想的衣服不惜耗费精力和时间；这种人非常重视自身精神上的满足，性格有些孤僻，易以自我为主，经常沉浸在自己的思想之中，大多是艺术家的代表。

（6）为了树立形象而选择衣服的人

这种人在选择衣服时主要是考虑其他人的感受，希望自己能够在别人面前有一个好的形象；他们非常在乎自己的一举一动，什么事情都追求完美极致，尤其是在公共场合下，更是为了自己的形象而注重穿衣打扮，以求让自己在大众面前有一个美好的形象；他们非常要强，心理上是一个完美主义者，而且很重视权势和名誉。可以说，一般领导者都有这样的性格特点。

CIA作为一个特殊的情报组织机构，高层领导人员在穿着上都必须要得体，注重形象，但是对特工的要求就没有任何条件，特工经常要去往各个国家执行不同的任务，因此他们要根据特定的场合和特定的对象而选择不同的衣服。

总之，衣服对所有人来说都很重要。而对CIA来说更重要，因为CIA通过一个人的穿着即可看出一个人的性格和心理。

4　服装的颜色透露对方的个性与心理

随社会的不断发展，服装对人们越来越重要，人的修养、职业、性格甚至心理都能在所穿的衣服上看得出来。而一个人选择的衣服颜色与其性格特点也存在着很大的关联。人们在认识世界的时候无非是通过听觉、知觉和视觉来体现，衣服的色彩是人们在注意一个人的时候最基本的视觉要素之一，有关心理学家认为，一个人衣服的颜色是能够体现出其心理情绪的，因为人们在选择衣服颜色的时候，多多少少会受到自己性格和当时情绪的影响。也就是说，一个人喜欢什么颜色的衣服与这个人的性格是相辅相成的。CIA特工通过强化的心理训练和丰富的阅历经验，能够轻易地从服装的颜色上看透一个人的内心。以下便是CIA做出的总结。

（1）乐于穿白色衣服的人

白色是非常经典的颜色，与任何颜色都能够搭配，白色衣服干净清纯，看上去非常清爽，所以有些人乐于穿白色的衣服。但是，有些职业人士选择白色作为他们的职业装，是因为白色还具有另外一种深刻含义，那就是它代表着理性和敬畏。比如医生、法官等，从事这种职业的人比较理性直爽，心理沉稳，具有远见卓识。年轻人如果穿衣服以白色为主的话，表明他们的心理是十分明朗的，而且性格也是比较乐观的。

（2）乐于穿黑色衣服的人

乐于穿黑色的人大都是一些比较干练的人，他们能够通过自己的能力来驾驭黑色衣服，达到一种震慑力和威信。可以说，这种人比较坚强和自信，内心充满了智慧和理性，能够非常睿智果断地处理事情。但也有的人穿黑色衣服是为了逃避和掩盖一些事情，这种人喜欢黑色衣服主要是因为黑色不容易引起别人的注意。通常，这种人非常在乎别人的评头论足，有些不自信，总是利用黑色衣服来隐藏着一些

自己的脆弱。

充满了神秘色彩的黑色服装是CIA特工以及其他类似组织的惯用服装，他们所要表达的意思是特工能够驾驭黑色，拥有一种坚硬的力量，可以做到无懈可击，从而给对手造成一种压迫和强势的感觉。

（3）乐于蓝色衣服的人

有些人喜欢穿蓝色的衣服，或者偏好蓝色的饰品来点缀整套着装。蓝色其实是大多数的人都很喜欢的一种颜色，它清新靓丽，看上去非常有活力。在英国，贵族的血统是被称为蓝血（BlueBlood），而皇室和王族的女性所穿的就是深蓝色的服装；在基督教中蓝色是圣母玛利亚的象征，也是被人们赋予了希望的颜色，因此蓝色的衣服受到了大多数人的喜爱。从心理学上讲，喜欢蓝色服装的人非常有协调性，而且很有礼貌，做事情非常严谨、谦虚。但是喜欢蓝色衣服的人也有一定的缺点，那就是非常固执，缺乏一定的判断力和执行力，自尊心非常强，承受能力则较弱。

另外，蓝色是属于冷色调，会给人一种冷冰冰的感觉，同时蓝色还表达出一种忧郁和悲伤，因此穿蓝色衣服的人让人感觉有些不成熟，带有一种失落感。

（4）乐于穿红色衣服的人

乐于穿红色衣服的人，总能带给他人一种非常精神、充满活力的感觉。红色一般是为了增强声势而选择的颜色，在服装的选择上也是一样的。英国有一位著名的心理研究学家做了一项实验，他统计了在拳击以及跆拳道比赛中身着蓝色和红色运动服装的选手的胜负比率，发现身着红色运动服的选手在比赛中获胜的几率是大于蓝色的。这说明红色具有一种增强竞争意识的作用。红色属于暖色系，在视觉中又能给人一种膨胀的感觉，所以红色会给对手造成一种强烈的压迫感和紧张感，从而使其很容易在比赛中失败。喜欢红色的人在心理学上讲，大都是比较热情奔放、充满自信的人，而且心理承受能力强，人际关系也非常和谐。

可以说，喜欢红色服装的女性大都是美丽奔放、坚强自信的人。CIA的艾里斯就是著名的红衣女特工，她平常喜欢穿一身红色的套装，就算是在宴会上也会以一身红色的拖地晚礼服亮机，始终给人一种自信和强势的感觉，致使那些在暗处蠢蠢欲动的对手看到那一身红色就丧失了斗志。

（5）乐于穿绿色衣服的人

这种人的性格非常豪放，胸怀宽广，而且对任何事情都充满了希望，崇尚自由，没有心理偏见，即心理比较健康，毫无阴霾。虽然绿色比较显眼和艳丽，但是这并不代表着乐于穿绿色衣服的人就非常高傲，或者虚荣心极强——这种人内心温和，非常懂得体贴和关心他人，有很好的人际关系。

（6）乐于穿灰色衣服的人

喜欢穿灰色服装的人并不多，这种人做事非常干练，一般都是出自良好教养的家庭，才学渊博，胸怀宽广。另外，喜欢灰色的人还总为别人考虑，能够帮得上别人就一定会帮，他们认为帮助别人是一件很快乐的事情，非常赞成赠人玫瑰，留有余香的境界。

这种人性格稳定，不易冲动和兴奋，遇事习惯冷静处理，很受别人欢迎。

但是习惯穿灰色服装的人会给人一种消极黯淡的感觉，而不同的灰色也会有不同的特点——黑灰色的衣服体现出一种浑厚，让人感觉到一些压抑；银灰色的服装会显得比较高雅淡静。因此，喜欢不同灰色服装的人的心理特点也是各不相同的。

（7）乐于穿黄色衣服的人

CIA特工认为乐于穿黄色服装的人非常具有挑战性。CIA在任务中很少遇到身着一身明黄色衣服的对手。可能黄色只适合那些年轻的或者是热爱生活、喜欢挑战生活的人。其实，虽然黄色是一种鲜艳的甚至跳跃的颜色，但是乐于穿黄色服装的人则非常理性，很有智慧，有

极强的上进心，创意丰富，喜欢研究，经常会产生奇思妙想，拥有一个成功人士所具备的条件，在心理上能够非常迅速地接受新鲜事物。

因此，CIA的特工结合这类人的性格特点才能判断出其内心的真实想法。

（8）乐于穿橙色衣服的人

橙色的衣服给人一种好动、精力充沛的感觉。乐于穿橙色衣服的人开朗大方，毫不拘束，非常有幽默感，做事情比较认真，办事效率高，很要强，而且在生活中不管遇到什么事情都不会低头，但情绪比较容易高涨，喜怒哀乐表现明显，支配欲望强烈。总体而言他们的性格十分开朗，内心充满了活力与希望，属于乐观派。

（9）乐于穿褐色衣服的人

乐于穿褐色服装的人，性格沉稳，成熟睿智，总给人一种别样的成功感觉。如果一个人在出席某种场合或者在某个环境下穿着褐色衣服，那么这个人当时的心理状态一定是非常平稳和踏实的。CIA的特工在执行任务的时候捉到的或者见到的很多可疑人都是穿着褐色衣服的，乐于穿褐色衣服的人内心也具有一定的抱负心理。

（10）乐于穿粉色衣服的人

乐于穿粉色衣服的女性性格比较温柔可爱，而且大都出生在富足的家庭。这种颜色没有任何压抑感，比较温和，所以乐于穿粉色服装的女性大都比较高雅温柔。但是她们也存在着一定的缺点，即容易陷入幻想之中，对很多事情非常敏感和脆弱，极易受到伤害，而且很依赖别人，向往浪漫惟美的生活，尤其是对待感情和生活，承受能力不够强。此外，粉色服装充满了甜蜜的色彩，因此乐于穿粉色服装的女性心理比较平静，内心充满温暖，在别人遇到麻烦的时候，总能感化他人，给人一种温暖的感觉和力量。但是这种人的人际关系并不是很好，因为与之相对立的那些强势女性比较讨厌她们。

（11）乐于穿紫色服装的人

紫色是由红色和蓝色结合而成的，它兼备了暖色和冷色，向来是比较神秘的颜色，而紫色的衣服也能让人联想到很多。从心理学的角度讲，乐于穿紫色衣服的人性格非常谦虚和温顺，总是努力地想要做好手中的每一件事情，在生活中渴望获得更多的知识，在信仰上有自己的追求，非常独立，追求完美，因而对自己的要求非常苛刻和严谨。虽然这种人在生活中的人际关系非常好，总能够先为他人考虑，乐于助人，但是这种人的内心世界却并不是十分阳光，经常郁郁寡欢，而且在一定程度上还会带给别人压抑。此外，乐于穿紫色服装的人有很强的冒险精神，甚至有时候过于冒险，让人心生畏惧。

CIA认为一个人选择穿什么颜色的服装与其性格和心理变化是有很密切的联系，而人的性格和当时的心理情绪也都能通过五颜六色的服装恰如其分地体现出来。可以说，掌握了这样的心理读心术，对人们处理人际关系有很大的帮助。

5　衣着装扮是改变情绪的最好方式

每个人在生活中都会经历一些起伏，心情自然会受到一定的左右，情绪甚至会在一时之间暴涨或者暴跌。不管是CIA的高级特工还是高层领导者，或者是那些被CIA整天追逐的逃亡人员都有着属于自己的特定的生活方式。人们在日常生活中难免会有疲惫和麻痹的感觉，对自己恒久不变的生活产生厌倦，但是在这种情况下，生活还是要继续，这就要求人们学会掩饰自己的情绪，不要将自己的不良情绪带需要面对的人。此时，CIA告诉你，最好的改变方式即是穿衣装扮。

一个CIA的女特工每天要外出执行任务，被那些调查对象弄得疲惫不堪，有时候还会受到上司的批评。一天她结束工作时已经临近黄昏。此时她的装束非常压抑——长长的头发被她盘起束在脑后，露出了锐利的眼神和菱角分明的轮廓，一件栗色的外套，紧绷的瘦窄的黑色的长裤。这样的打扮让她自己也感到十分压抑，思想和情绪同样也是灰色。

她想喝一杯热烫的咖啡来解解乏，在咖啡店门口她发现自己与周围的人十分不协调——旁边是滔滔不绝的商业小贩、挎着菜篮买菜的快乐家庭主妇、捧着书本在黄昏下默读的学生……她推开了咖啡馆的门，柔和的音乐和温暖的阳光交织在一起，散发出甜蜜的香味。虽然咖啡馆中的人发现了她，但却没有人对她微笑，就连服务生也没有热情地招待她。然而，她并没有感到怪异和不忿，她知道这一切都是因为自己情绪压抑，心理沉闷。

或许是周围的一切影响了她，她突然想要放松自己，找回快乐，她摘掉黑色头绳散开头发，她看见自己身上的栗色外套时，忽然认为这一件什么场合都不适合，除了压抑还是压抑。她环顾了一下四周，人们依然在尽情地娱乐，她则决定要去寻找一件新的上衣，一件醒目并且有欢快色彩的上衣，她想以此来改变自己，她逃离了那个留有她

阴郁色彩的咖啡馆，去往商场。

她来到了一家标有年龄段消费的商店，这里的衣服都是供30岁以下的人群选择的，她想了想自己的年龄，已经34岁了，但是此时的她并不在意，里面都是年轻人，或许是受到他们的影响，她抛开了那些阴暗的色彩，她在一排排的衣架中挑选了两件非常显眼、图案十分迷幻的T恤，以及一件柔软的浅色小套衫。

站在试衣镜前，她发现一个年轻女孩的身影。这个年轻的女孩正在试穿一件布满蕾丝花边和淡绿色花朵图案的丝质裙子，身上散发着耀眼的光芒，而此时售货员向女孩旁边的货架上指了指，说那边还有同款的丝质衬衫她迅速地挑选了合适的号码走进了试衣间。

这件衬衫穿上去非常舒适，在衣领的衬托下她那微凸的锁骨显得十分的精致。看到自己焕然一新的形象，她终于在镜中露出了甜美的微笑。

她长长的卷发垂在肩上，映衬着丝质衬衫，整个身体的曲线显得十分的柔和。更重要的是，她那美丽的笑容镶嵌在了精致的面容上。

在这件事情中，这名女特工随着情绪的消沉和低落，心情变得十分沉重和不安，整天的追逐和忙碌的任务使她的生活变得压力很重，令她的身体感到疲倦，精神充满空虚和乏味，而她的这种阴郁和压抑的情绪同时也印记在了衣服上。要知道，而衣服是人的第二层皮肤，如果在这层皮肤上面存有沉重压抑的情绪，那么周围的每个人就都能看得到、感受得到。

进入商店买衣服的她，想要改变这种死气沉沉的情绪，想要拥有激情饱满思想和轻松明亮的心情。基于这种想法的她在购买衣服的时候，衣服的价格和其他一些多余的性能已经没有任何意义，什么也阻挡不了她想要改变情绪的想法。最终她买到了使她开心和轻松的衣服，她的情绪一下子变得开朗明媚了，甚至能够感觉得到整个世界都在舞蹈和歌唱。

虽然一个人的生活也许充满了无休止的压抑，但是人们应该积极地寻找一些解决的方式，比如改变情绪让生活变得多彩起来，让心理的沉闷得以释放。CIA的特工整天面对沉重的任务和压抑的心情，难免会让时时刻刻紧绷的神经和情感导致自己情绪和心理上不断地添加沉重和阴暗的色彩，此时他们就可以选择换装来改变自己的情绪。这也是CIA所总结出来的经验。

6　CIA通过一个人佩戴的饰品可看穿对方的心理

饰品不仅能够使人们的装扮具有无限的风采，还可以体现出一个人的喜好，同时也能体现出每个人对审美的不同认识。并且饰品也表现着人们的性格和情绪，表露出一个人内心的变化。

饰品能够使女性变得更加漂亮、大方、优雅，同样也能够使男人变得绅士且富有魅力。对于CIA而言，最为重要的是，不同形式的饰品能够反应人们不同的心理特征。

帽子对一个人的整体着装来讲是十分重要的，帽子可以帮助人们树立良好的形象，配戴帽子还可以显示出一个人独有的个性和非凡的气质。而CIA则能通过不同的帽子分辨出其主人的性格和心理。

（1）喜欢戴礼帽的人

有些人喜欢出入各种场合都喜欢戴一顶礼帽，显得自己非常大方绅士，尤其是男士。这种人一般是比较正统的，走在社会主流层面，性格比较沉稳和成熟，心里十分自信，是能够承担责任的人。

（2）戴鸭舌帽的人

喜欢戴鸭舌帽的人从外表上给人的感觉比较客观，比较理性，有的则比较害羞、腼腆。但是有的人佩戴鸭舌帽却是老练狡猾的表现——心机比较重，城府很深，任何事情都会思虑周全。CIA的特工经常会跟这种人打交道，这时候他们就必须仔细地观察才能了解这个人的真实内心，有时候对手可能是在故意掩饰自己的情绪或者身份。

（3）戴颜色鲜艳的帽子

一般女性戴颜色鲜艳的帽子的比较多。这种人十分明白在什么样

的场合佩戴什么样的帽子，能够根据衣服搭配合适的帽子，对服装的流行趋势比较了解，对当下流行的事物比较敏感。从这一点可以看出，这种人非常享受生活带来的多姿多彩的故事和刺激。其实，这种人表面上看精力充沛，生活充实，但是心灵上却往往空虚乏味，得不到真正的快乐。另外，有的人佩戴颜色鲜艳的帽子是为了方便与别人接头或者留给别人一种暗号。有一次，CIA在执行任务的时候，远远地在人群中看到一个穿着一身普通衣服的女子头戴一顶红色草帽。这名女子在人群中十分惹眼，CIA特工一直紧盯着她。后来，她从公园走到海滩，直到上了一辆车，然后在一个旧的仓库前停车，但下车的时候她已经摘掉了帽子，同一个犯罪团伙的头目一起进了仓库。此时，CIA迅速地包围了这个仓库，最终抓获了重要的罪犯。

（4）戴圆顶毡帽的人

这种人对任何事情都十分感兴趣，但是从来不妄下结论。虽然外表上看不出有主见和想法，但其实内心却充满了思考和辨识，只是不说出来而已。这种人忠实耿直，心中有自己坚定的信仰，而且对自己的信仰非常执著。

手表的佩戴不仅体现了一个人的品味和身份，也能体现一个人的性格。

（1）戴电子表的人

喜欢戴电子表的人比较独特，与众不同，独立意识十分强烈。喜欢自由，不被现实约束，喜欢做自己喜欢做的事情。这种人除了追求自由之外，还十分善于掩饰自己的情绪，尤其是真实的内心世界，一般人轻易很难了解他们，他们的内心世界十分复杂，充满了神秘。

（2）戴古典手表的人

这种人比较喜欢收藏或者佩戴古典特色的表，尤其是金表；他们一般都具有长远的眼光和打算，不会因为眼前小利而放弃未来的大好前程。这种人性格稳重，具有较强的忍耐力和宽容的心，很重义气，

充满智慧，遇到困难的时候从来不会低头屈服，是能够办大事的人。

（3）佩戴怀表的人

这种人之所以喜欢怀表是因为他们具有怀旧情结，喜欢收藏一些过去的东西，喜欢回忆过往，是非常浪漫的人；他们性格比较全面，能够很好地控制时间，利用有限的时间来完成很多高难度的事情，并且善于把握自己，适应能力也非常强，什么事情总能够看得开。另外，这种人一般文化素质都比较高，有一定的文化涵养，行为举止十分典雅，能让人心生敬佩之意，同时重视人际关系，尤其是人与人之间的亲情和友情。

（4）佩戴高级定制的手表的人

这种人十分注重自己在他人面前的形象和身份，希望得到他人的赞赏和肯定，内心虚荣，在某些特殊的场合会大肆宣扬一些对自己有利的事情，以此来吸引别人的注意。而且，这种人还比较机敏，应变能力非常强，人际关系也很好。

（5）不喜欢配戴手表的人

这种人干脆利落，独立自主意识强烈，不会轻易被别人支配。虽然不戴手表但这并不代表着这种人不注重时间。其实，他们的性格虽然干脆，喜欢自由，但是并不冲动。如果是男性则十分潇洒，女性则充满了高贵的气质和魅力。

有时候配饰的作用看似无足轻重，实际上却意义非凡——在CIA看来一件小小的配饰就能够道出一个人在性格、情绪上的诸多细节。

比如，一个漂亮的女人穿了一件质地很好的黑色大衣，衣服的款式是圆领的双排扣，款式简约大方。当这个人穿着这件黑色大衣外出时，选择不同的配饰就能表现出其性格和不同的心理变化。

如果她选择的是一枚漂亮的胸针和水晶装饰扣，那么说明这个女人很高雅，非常注重细节方面，而且很希望他人能够注意到她。但是

这种人在平常爱耍点小聪明，其目的则只是希望得到别人的好感。此外，虚荣心比较强。

如果她选择用一条围巾来装饰，围巾是几何图案的，围的方式不交叉，那么说明这个人比较随意，喜欢自由自在，做事干脆果断。

有的人在围围巾的时候会把围巾系在大衣里面，然后扣好大衣的扣子。这种人十分注意自己的情绪，注意自己的利益，有些自私，对于自己的弱点和缺点从来都不正面面对，而且通常会加以掩饰和伪装，还会偶尔对别人撒谎。由于不真诚地对待他人，所以这种人的交际关系往往都不太好。

如果她选择一条漂亮的紧身腰带，显示出线条完美的身材，那么即说明她非常自信，想法独特，善于思考，做什么事情之前都经过一番深思熟虑之后才做决定，但是这种人基本不在意别人的行为，我行我素，属于潇洒派。

总之，在CIA看来，不同饰品的佩戴均能反映出一个人的性格，而且通过饰品的佩戴CIA还能读懂一个人的心理。他们经常在破案时通过饰品的佩戴来解读罪犯嫌疑人的心理，寻找突破口，从而顺利破案。

7　CIA通过鞋子可观察出对方的性格

鞋子作为一个人整体着装必不可少的一部分，在整体的造型中有着非常重要的作用。其实，人们穿鞋子不光是起到保护脚部以及美观大方的作用，还能够表现出性格特点，而CIA就能够通过鞋子察觉出对方的性格和心理。

一位著名的心理学家说过："鞋子和穿鞋的习惯都可以表现出一个人的性格，其意义不仅仅涉及鞋子本身，还涉及选择鞋子的行为。"

一双鞋子可以表达一个人在生活上和精神上的作风以及性格，而每个人又各不相同，所以必须具体问题具体分析。

男人选择鞋子，一般是源于生活上的习惯以及潜意识里的感觉，因此男人选择鞋子的花样并不多。

（1）穿同一款鞋子的男人

在生活中有很多人只钟爱一款鞋子，而且每次购买很少去尝试其他款式的鞋子。这种男人有自己固定的性格，比较独立，心思缜密，做任何事情之前都会进行一番深思熟虑，内心情绪也比较稳定，不容易大起大落，但是这种人却很执著，一旦决定做一件事情就一定会加倍努力做到最好，不在乎别人的评头论足，注重自己的风格，有一定的人格魅力；这种人也很重视感情，对自己的亲人朋友都非常忠诚，可以说这种人是很多人想要结交的对象。如果一个男人经常穿黑色皮鞋，那么他的人格气质就非常正统，而且具有一定的绅士风度，但是缺乏灵活性，生活中多以冷漠示人。

（2）穿运动鞋的男人

这种人往往比较喜欢自由，性格比较乐观开朗，对待他人比较亲

切，具有较强的亲和力，非常讨人喜欢；这种人没有正常的生活规律，生活比较随意洒脱，而且还非常喜欢制造浪漫，处理事情也比较灵活机巧；即使长大了，他也总给人一种清新阳光的感觉，而且略带孩子气的他可能在一些事情上非常有想法。

（3）穿时尚鞋子的男人

这种人最大的优点是适应能力较强，并且对新鲜事物的接受能力也很强，但是这种人爱慕虚荣，还有非常强烈的表现欲望。之所以会选择当下最流行的鞋子，是因为想得到更多人的关注，而且为了这种吸引力，不顾那些流行的鞋子是否与自己的个性、气质相符合，还是一味地追。因此，这种人很不切实际，做事情之前很少经过严格周密的思虑，易冲动，经常会给人一种不靠谱的感觉。

（4）喜欢穿靴子的男人

这种人往往自信心并不强，还有点小小的自卑感，希望脚上的靴子能为自己带来自信；这种人安全意识比较强，知道自己将在什么情况下很好地掩饰自己。

（5）不喜欢穿有鞋带的鞋子的男人

这种人对那些没有鞋带的鞋子情有独钟，追求比较简单大方，性格比较中规中矩，几乎没有表现欲望，思绪不复杂多变，思想意识上比较传统和保守，没有太多的追求。可以说，平淡的生活是这种人最向往的。

（6）穿拖鞋的男人

这种人非常随意，性格外向活泼，心态端正，乐于追求自己的感受，不在意别人的评价，懂得享受当下的生活，能够从生活中找到自己的乐趣，不会为了别人的需要或者其他的什么而严格苛求自己。另外，这种人的思想比较先进，有超前的打算，大脑中不时地会有新鲜奇特的想法。他们为人处世非常灵活，洒脱果断，人际关系很牢固。

女人穿鞋子的观念和男人很不一样——女人穿鞋子更多的是关注美丽。而且鞋子还关系到整体造型的呼应，因此女人在选择鞋子的时候更注重美观。

（1）穿高跟鞋的女人

这种人的表现欲望是非常强烈的。虽然高跟尤其是细高跟的鞋子在穿着上会让人非常受折磨，但是对于这类女性来说，强烈的表现欲望早已经掩盖了折磨——她们希望引起他人的注意。不过，这种女人成熟大方，比较有魅力，头脑聪明，性格独特，并且有自己明显的个性和气质，非常自信，在工作上或者在生活中都非常认真和努力。可是有时候这种人的脾气会很大，是典型的女强人特征。在CIA总部很多的女性高层领导每天都踩着8厘米的高跟鞋，表现出十分刚强的性格，很有威慑力。

这种人做事效率一般也会比较高，执行任务的时候。虽然这种人有时候外表冷酷，给人一种冷冰冰的感觉，脾气火爆，但是只要用心与其相处，就会发现她内心情感还是很丰富的。

（2）穿运动鞋或者休闲鞋的女人

这种人外表看上去非常活泼且容易相处，但其实这类人的警觉心非常强，很害怕外界事物对自己产生不好的影响。因此这类人很早就学会了保护自己。

（3）穿凉鞋的女人

这类人往往也喜欢穿性感的丝袜。她们非常自信，勇于将自己的脚踝以及修长的腿部展现在人们眼前，表现欲望十分强烈；这种人个性要强，比较固执，很难听进去别人的劝告，我行我素，非常自我。

（4）穿比较简单的学生款式的鞋子的女人

这种人心思单纯，受过严格的教育，但是思想太过压抑，因此看上去经常多愁善感的模样；思想比较传统，内心也比较含蓄。不过，

这种女人往往有一种强烈的渴望精神，想要冲破阻碍，极富有冒险精神。

（5）穿比较特殊、流行前卫的鞋子的女人

这种人的表现欲望也十分的强烈。不过虽然外表大胆前卫，其实内心还是保守和传统，只是希望用一些虚华的外在掩饰一些内心的感受。像这种女人，一般人只能够看得到她外表的坚强和出众，却看不到她内心的空虚和思绪。而经历过系统训练的CIA的特工还是能够一眼看穿这类人。

虽然习惯穿什么样的鞋子看似是一种简单不起眼的装束，但由此却能够洞悉到一个人的内心世界的变化以及性格特点。这即是CIA特工的细心之处，同时也是CIA办事效率为何如此之高的原因之一。

8　通过领带可洞察对方的心理个性

一个男人在正常的场合之下都是需要穿西装的——作为正装，西装几乎在任何正式场合下都适合穿着。而一件西服穿在一个人的身上具有怎样的效果，除了穿着者本身的气质特点外，还有一个很重要的因素，那就是领带的搭配。从领带的选择和系扎方法上能够看出穿着者的性格以及心理，这样一个小小的细节体现了一个人做事以及对待生活的特点。

有的男士在系扎领带的时候会把领带结打得非常大，而且很松垮。这种男人温文儒雅，风度翩翩，这种风度并不是故意显示出来的，而是他们性格的真实写照。其实，这样的男人本身就不喜欢被约束，喜欢自己创造自己多姿多彩的生活，而且这种人的人际关系非常不错，很讨人喜欢。

与此相反的是有些人在打领结的时候会把领带打的又紧又小，看上去非常结实。通常，这样的男人会比较瘦小，希望通过紧而结实的领带结来向人们掩饰自己的软弱。如果不是瘦小的男人，那么系扎这样领带结的人心胸就比较狭窄，做事情谨慎小心，而且有时候还疑心重重，生怕周围的人对他不利，因此人际关系并不好。如此一来，这种人也就形成了孤僻的性格特点，非常吝啬，还比较自私。

再有就是很多男人都会把领带结系扎得不大不小，不松不紧。通常，这种男人做任何事情往往心中都非常有数，而且他们很在意自己在别人眼中的形象。不仅如此，这种男人比较自信，不论做什么事情都充满了激情，在与人交往的时候非常注重自己的仪态和言语，而且在女人心中也非常绅士，对待生活和工作以及家人和朋友也都非常认真细心，是能够成就大事的人。这种人非常实际，不会虚夸事实，也不会过于谦卑，而且总是会给人一种踏实稳重的感觉。

领带的颜色选择也是非常有讲究的。一个男人在选择好一件西服

以及衬衫之后，最重要的就是要挑选一条合适的领带了。领带的颜色各式各样，不同的人有不同的偏好，所以通过领带的颜色反映出来的个人心理特点也就各不相同。

可以说，白色的衬衫是每个男人必备的——白色的衬衫干净清新，给人一种清爽的感觉。白色衬衫搭配不同颜色的领带就会有不同的效果，体现了着装者不同的心理特点。

（1）喜欢用白色衬衫搭配黑色领带的男人

黑色和白色都是比较分明的颜色，喜欢白衬衫配黑领带的男人非常干练。黑白搭配是最经典的组合，永远都不会过时，所以这种人有一定的精神追求，善于感悟和总结，为人处世比较稳定果断，阅历比较丰富。但是也有很多人之所以选择这种搭配方式，是因为他们想掩盖自己的真实想法和思想。善于黑白配的人内心都比较沉稳，比较坚强，能够承担一些重要的事情，让人有安全感。

（2）喜欢选择红色领带搭配白色衬衫的男人

红色在所有的颜色中最为扎眼，这无疑代表了这种男人想要在众人面前引起注意，即他们具有强烈的表现欲望。通常，这种男人在做事情的时候会非常主动和积极，对待他人也十分的热情，希望与更多的人结交，而这也正是他们拓展自己事业的一个重要方式。这种男人内心常有一种不满足感，充满了野心，总是不满自己当下取得的成绩，因此在工作中会变得更加的努力和拼命。

2009年1月20日奥巴马总统在就职典礼上就是穿了一身黑色的西装，系了一条十分显眼的红色领带，而媒体们则称这条领带在当时是恰到好处。当时美国正面临着新一轮的经济大萧条，人们希望新任总统能够给美国带来希望，希望在不景气的经济下有一位出众的总统来领导他们走向美好，这一条红色领带正是符合了大众的这一期望，呼应了民声。最终，奥巴马不负众望，上任以后为美国的经济恢复做出了一定的贡献，而且自从上任以来，他佩戴的领带就只有红色和蓝色，充分体现了其奔放的热情和满溢的野心。

（3）喜欢深蓝色领带搭配白色衬衫的男人

这样的搭配非常适中，适合各种人群以及年龄段。喜欢这种搭配的男人在工作中非常的认真，而且事业心十分强，常常会因为事业而耽误了自己的其他事情。

（4）喜欢颜色鲜明的领带和衬衫搭配的男人

比如绿色的领带搭配金黄色的衬衫，这是种种非常奇妙的颜色组合，一种代表了希望和大自然，一种代表了收获和金钱，这两种颜色凑在一起则说明了这个着装者非常的有活力，比较有主见，非常干脆利落，对自己所投入的事业充满了信心，但是有时候会比较冲动和躁动，而且自控能力也比较差。

相反，有的男人喜欢把这两种颜色反过来搭配，即用金黄色的领带搭配绿色的衬衫，这样的方式与上述的搭配所反映出来的人物性格完全不相同。喜欢这种搭配方式的男人非常具有艺术气息，追求与世无争的生活和理想，性格比较柔软，待人很热情，经常会表现出一种优柔寡断的感觉。但这种人又很执著于自己的理想，不在乎别人的看法。

（5）不系扎领带的男人

这种男人的依赖心理比较强，富有同情心，人际关系非常好，和家人朋友之间的感情维系得很顺利，很受人欢迎，这种男人往往身怀绝技，他人很难发现他们的另一面。其实，CIA的特工大都属于这样的人。虽然平常经常穿西装，但绝大多数的特工却不喜欢系领带。当然，并不是因为他们不会系，而是因为他们不想让别人看穿自己的心理和个性。

第八章　化妆读心术——CIA告诉你，不同的妆容可折射出不同的心理

化妆对一个人来说，尤其是对一个女人来说，已经成了生活中不可缺少的极为重要的一部分。通过细心的化妆能够让女性展现出最美丽的一面，同时让别人也感受到了美感带来的舒适。但是化妆毕竟只是表面上的文章，一个人再怎么浓妆艳抹也掩饰不住其真实的面目和性格。

一个人化妆的特点、习惯甚至喜欢的化妆用品等细节，都能够清楚地表现出其性格特点和当时的心理变化。随着现代化妆技术的发展，不光是女人善于用化妆来表现美感，男人也一样可以用高超的化妆手法来掩盖自己更多的真相。而CIA的特工不仅能够通过化妆看穿一个人的本性和心理，并且在内部也聘用了很多高级化妆师以及技术先进的易容大师等对特工进行特殊的“改造”，运用化妆和易容的高超技法来协助他们完成任务。

1　CIA如是说，化妆无法掩饰所有的真相

CIA在执行任务的过程中经常会因为对方进行了技术高超的化妆而致使其在自己的眼皮底下成功溜走，因此CIA特地请来专业的心理学家和化妆大家向特工们讲授重要的化妆心理学，以使CIA特工在执行任务的时候能够看穿化了妆的那张脸背后的真相。要知道，化妆是掩饰不住所有真相的。

对于化妆而言，不同的妆容会映射出人们不同的心理特征，尤其是对女性而言。有的女性喜欢浓妆，有的喜欢淡妆素雅，有的喜欢怪异的妆容，还有的喜欢一些异国妆束。这些妆容虽然在外表上让人们感觉难以捉摸，变化多端，但是在CIA的眼中却怎么也掩饰不了全部的真相。

通常，化浓妆的女性有很强烈的表现欲望，希望在人们面前尽情地展现自己，尤其是为了得到异性的高度注意。她们比较前卫，走在时尚的前端，思想开放，做事大胆，甚至有时候男子都不能与之相比。这种人一旦成为CIA的对手，那么她一定肩负的是重要的任务——她们的承受能力非常强。但是有时候这种人的行为非常偏激，在必要的时刻会做出极端的决定和行动。

化浓妆的女性一般都会令人联想到歌厅里面的舞女或者是交际花等，但如果一个浓妆艳粉的女子是CIA的对手，那么交际花或者舞女只是她们扮演的一个角色而已，因为她们背负着使命，想用妆容来掩饰自己的身份，逃脱CIA的追捕和视线。历史上有很多的女子特工都是用这种方式来完成任务的。她们多才多艺，浓妆艳抹，穿着入时地游走在上流社会中，暗地里却颠覆了某个群体，到头来依然无人知晓。其实，这正是由她们精湛的化妆技术所致——艳妆背后的脸庞就像是手提包里面精致的手枪，不在万不得已的时候不会轻易地暴露在人们的眼中。

她们用那张充满诱惑的面容向政治的最高层慢慢走去，然后征服了一个又一个的高层军官，最后在华灯落幕的时候悄然褪去脸上的浓艳。

CIA有很多的女特工经常会利用化妆来掩饰自己的真实身份，打入对手内部破坏对方的行动进展，或者窃取其有价值的情报。当下，随着化妆技术越来越发达，CIA的女特工们越来越懂得化妆中的要领，她们的妆容越来越趋向于神秘感，诱惑中还带有些神秘的色彩。

朱莉是CIA的一名现代特工，她擅长以浓妆示人，但是扑满艳粉的她并不显得庸俗，在对手面前总是让人眼前一亮。她金褐色的瞳孔

配上超长的浓密睫毛，闪烁着粉色的暧昧光亮，风情万种，姿色撩人，让人神魂颠倒；她的这种妆容与以往的那种英姿飒爽的女特工有截然不同的感觉，平添了丝丝妩媚和诱惑，再加上女特工的那种独有的神秘气质，可以说接近完美的境界。

朱莉有一件特殊的粉饼盒，它不同于以往的小盒子——朱莉的粉饼盒是一个密码机，需要打开盒子上的镜子，而且还要转到一定的方位和角度才能看见镜中的密码。不仅如此，朱莉的眉笔也藏有玄机，笔帽，里面可以放很多胶卷。

朱莉经常会前往一些国家，与其高级官员混在一起，凭借自己独特的魅力以及妩媚的造型，再配上高级的工具，成功地窃取了很多军事机密和计划情报。

有时候朱莉也会因为场合的需要而装扮得十分性感和狂野——高耸的发髻，两绺撩人的长长卷曲俏皮自然地飘在光滑的额头上，浓密的睫毛以及浅咖啡色的唇膏呈现出无限的性感，恰当的假纹身显示出了她独有的懒散与狂野，加上朱莉那极富有欧州特点的脸面轮廓，呈献一种高贵与神秘，没有几个人能够拒绝有这样魅力的女人。如此一来，朱莉办事就会事半功倍。

化浓妆的女子大都争强好胜，坚强果敢，特有魄力。所以，并不是每个女子都适合浓妆，有的人就更适合素雅的妆容，显得自然又清新。

喜欢化淡妆的女子，大都拥有一种与世无争的性格，没有太多的表现欲望，性格比较内向，不希望在别人面前出众，甚至不希望别人的打扰和过问。这种人其实非常聪明，充满了智慧，有自己的理想和追求的目标，希望得到别人的尊重。不过，在特工领域里面，以淡妆示人的女子并不都是这样与世无争——在CIA的眼中，有些女子之所以化淡妆是因为她们刻意在掩饰些什么，尤其是特工，或许是在掩饰自己刚强的一面，或许是在掩饰自己智慧的一面，或许是故意装出一种楚楚可怜，什么都不懂的感觉，从而赢得别人的同情和怜悯，以此接近目标人物。

其实，还有些人喜欢怪异的妆容。这种人具有强烈的反抗心理，内心常常处于挣扎状态，往往处在两种极端之中，做事情总是失败，因此心情总是阴天的状态。这种人希望用一种常人无法看懂的怪异妆容来掩盖自己的失落情绪和错综复杂的内心世界。

一般情况下，女性在出席一些社交场合或者宴会的时候，都会化比较浓艳的妆容或者是充满夸张色彩和极富前卫的彩妆。心理学家经过研究表明，在宴会上化浓妆或者彩妆会提高自身的自信心和满足感。通常，这类女性在社交场合非常活跃，但是这样的妆容也会令女性情绪失控，变得不安。

相对而言，在浓艳的脸上最能够体现一个人自身特点的就是眼睛和唇部。而眼睛的化妆主要是取决于眉形和眼线。通常，有很多的女性会把自己的眉毛描绘成细细的弧形，再画出十分鲜明的眼线，从而使眼睛炯炯有神，用玫红色唇膏对唇部进行修饰，于是一张华丽的面容就呈现出来了。

这种妆容很适合在时尚漂亮的餐厅等约会地点使用，不仅会使对方眼前一亮，同时也能增加自己的自信。但纵使拥有华丽的妆容，也遮挡不住女性内心的一些狂乱和蠢蠢欲动的欲望——这样的人经常会因为太投入约会而在细节或者礼仪方面失控，脸部表情会极其扭曲。

有的人喜欢把眉毛修饰成平直上扬的形状，然后用比较深色的眼线来勾勒出精致的眼部轮廓，她们的口红会选择深红色的，十分艳丽，呈现给他人一种利落、干练以及刚强的形象。在一些演讲，或者是出席一些盛大场面时，女性内心难免会有一些紧张，于是这种坚硬的妆容就派上了用场——它作为一种强大的后盾力量压抑着那些紧张分子的跳动，从而让女性朋友看起来十分自信。

还有的人会让自己的眉毛眉尖自然上扬，后尾往下，看起来十分的可爱和俏皮，而眼线会画得十分淡，口红十分靓丽。这种妆容让女性看上去十分有魅力，并且这种魅力展现得非常自然和完美。

总之，在CIA的眼中不管一个人使用了什么样的妆容，只要是认

为其可疑都不会放过，CIA特工具有极其敏锐的察觉力，一个人光凭妆容想要蒙骗CIA是基本不可能的。

2　口红可以表达出女性的个性特点

口红是每个习惯化妆的女人必备的一样化妆品，在化妆中起到了重要的作用。起初口红的颜色只限于红色，但是随着社会的不断发展，口红的颜色开始增多，尤其是同色系的口红。不同气质和性格的女人喜好的口红颜色也各不相同，因此口红不仅是美观的重要表现形式，还是一个女人性格的显示器。

喜欢传统的大红色口红的女性，性格十分外向，表现欲望强烈，个性鲜明，大方成熟，待人十分热情，而且在生活和工作中十分自信，有较强的独立性，思想也比较前卫和开放。可以说，几乎每个喜欢大红色口红的女性都想成为玛丽莲·梦露那样性感妩媚的女性。

喜欢粉色口红的女性多是感情十分细腻的女性，温柔娇弱，楚楚动人，性格内向，富有幻想，有较强的依赖性。但是这种女人却极具冒险精神，而且一旦决定了一件事情，便立刻会激情饱满付诸行动。

有的女人喜欢招摇显眼、个性十足的橙色口红。这样的女性大都性格十分外向、比较自信、超现实，常常试图做一些别人不敢想的事情，但这并不代表这种人没有理智。相反，这样的女子自控能力强，而且有很强的判断力，希望将任何事情都做到完美极致。

有的女人喜欢现代感十足的紫色口红，紫色是一种令人难以抗拒的颜色，同时也是一种极其冷的色调。喜欢紫色口红的人表现欲望虽然很强烈，但是会比较自负，也比较清高，让他人很难接近。

还有的女性偏爱珍珠色的口红。选择这种口红的女性十分热情，性格外向，有明确的理想目标，喜欢冒险，不喜欢被约束，但是往往这种女人身不由己，因为种种现实问题而难以实现心中的意愿。

另外，也有的女性独爱褐色口红。选择这种口红的女性头脑十分成熟，理性睿智，胸有大志，城府很深；有时候十分自信，有时候又

表现得非常神秘，对待金钱并不盲目，目标较高远。

口红呈现的形状也是女性的心理特点以及性格的一个重要映射参照物——这个微小的细节下体现着女性的真实个性。

有的女性在使用完口红之后，呈现的唇形是小小的光头形，这说明这名女性的性格十分果敢和坚毅，做事情的目的十分明确，并且对自己的能力充满了信心，而且这种女性十分具有幽默感，人际关系很好。

而有的女性在使用完了口红之后，唇部是中间呈现凹形，这种女性具有多才多艺的艺术细胞，兴趣广泛，追求独特，但是却常常优柔寡断，难以抉择，而且脾气也很古怪。

在生活中还有很多的女性使用完口红后，呈现对半比例，这种女性的心眼往往比较小，经常会因为一点小事斤斤计较，喜欢搬弄是非，但是这种人待人十分热情，富有冒险精神，喜新厌旧，人际关系不好不坏，生活也比较平淡，没有明确的理想和目标，安于现状。

很多女性在使用完口红之后留下唇部呈扁平的、类似浅碟的形状，这种女性是非常具有浪漫色彩的人，生活中充满了快乐；头脑非常理智，才学渊博，记忆力也非常好，是一个很值得结交的朋友，也是一个可以倾诉的人。

另外，还有的女性喜欢把口红用成一个半圆的形状，这种女性外表看上去冷冰冰的，非常冷漠，其实深入了解之后会发现这种女性非常温和亲善。她们很有品位，也有明确的个人目标和理想追求。

在CIA看来，口红的使用是女性化妆的一个重要组成部分，可以传递出美丽和妩媚，但同样它也可能是危险的讯号。

3　男性也有超高的化妆术

CIA为了提高内部特工的整体心理素质，经常会组织学习一些先进的心理学说或者通过真实的案例来学习一些特殊技巧，在这些案例中，关于化妆的数不胜数，其中，一位男子的化妆技术引起了CIA的注意，同时也引起了化妆业内的一次轰动——男性的化妆技巧居然如此之高超，令人刮目相看。

卡拉季奇曾经是波黑塞族的领导人，后来被指控为反人类和种族灭绝等罪行而遭到西方各国以及联合国的国际通缉和追杀，但是这位著名的领导者凭借着出色的化妆技巧逍遥自在地在警察以及特工的眼皮下活了13年。这让CIA大呼惊奇的同时，不得不赞叹其化妆技术的高超。

1992年至1995年年间，卡拉季奇在波黑战争中担任波黑塞族的领导人，后来被联合国指控为灭绝种族引起的反人类等罪行而进行通缉，同时西方国家的情报特工等还不断地对其进行追杀，但是，卡拉季奇却成功地逃过了特工的追捕，并且在波黑的一个镇上成功地活了13年——他在逃期间学会了化妆，引用本·拉登的造型给自己蓄起了大胡子，把头发进行了造型处理，眼睛上架起了一副古老的眼镜，说话声音被压抑得很低沉，走起路来也与以往大不一样了，他还给自己起了一个新的名字达比奇。自从卡拉季奇变成达比奇之后各国的特工就再也无法找到他。虽然这期间特工们动用了电话监视以及提高悬赏奖金等各种措施，却一直徒劳无获。这时候的达比奇还公然地成为一名不孕不育医疗诊所的医生。虽然他给很多病人治过病，但却从来没有人把他认出来，他还经常流连在各个医院以及社区进行演讲，写过大量的剧本和诗集，却依然没有人将其认出，就连他租住房子的房东都没有认出这个一脸白胡子的老头就是昔日的一代枭雄卡拉季奇。

受其化妆技术的荫蔽，卡拉季奇在塞尔维亚警察的眼皮底下逍遥了13年后被抓获，而捉获的原因只是因为一个匿名电话导致身份泄

露，并非是他的化妆技术出现了问题。

通过这件事情，CIA发现，化妆不仅是女人的专属技法，男人的技能同样可以很高超，而且CIA还得出了这样的结论——男人的化妆更不容易被人注意。

4　化妆习惯能反映出一个人的性格特点

一个人在日常生活中的化妆特点不单单只是个人习惯而已，而是一个人性格特点的真实体现。通常，化妆时间的长短、从什么时候开始学会化妆等这些细节都能体现出一个人的个性特征。

一个从小就喜欢化妆的女性，在性格上会非常温和，比较善解人意，很懂得体贴他人，而且待人也非常热情。这种女人从小就会养成一种独有的化妆习惯，包括生活上一些其他方面的习惯，而且会一直坚持下去。从心理学的角度来讲，她们属于怀旧心理比较强烈、喜欢回味过去的人，但并不会因为过去的美好而忘却现实的不如意或者困境。相反，她们很注重现实，在现实中有自己的主见，把握实际，勇敢地面对生活。

喜欢把大把的时间花费在化妆上的女人，性格十分外向，喜欢在他人面前表现自己，希望引起别人的注意，并且追求完美的妆容和整体的着装效果，是一个典型的完美主义者。在她们的眼睛里容不得一点瑕疵，对自己和身边的人要求都非常高。如果容貌上有一定的缺陷或者离自己的要求还有很远，她们就不惜花费大量的时间来装饰自己的容貌，细心地化妆、涂抹，掩盖自己的不足。而这也体现出了她们另一方面的特点——为了达到一定目的可以不择手段，付出多大的代价都心甘情愿。

化妆的时候非常在意某个部位的女人，会把时间和精力以及技术都花费在脸部的某一处，比如，眼睛、睫毛、脸上的斑点等。这样的人性格外向，注重自己在他人眼中的形象，会很用心地化妆。这类人很注重平常的交际生活，非常清楚自己的长短，对自己有一个很好的剖析，在化妆的时候也是尽量扬长避短，努力遮瑕，其他的地方则描绘得非常精致，虽然她们做事果断、理性，但是不懂得把握主体，经常会因小失大，收获不多。

不喜欢化妆、以最自然的状态展现在他人面前的女人，自然是没有化妆的特点和习惯，但这种人的性格却能够从其他的方面体现出来，比如爱好等。

CIA的一位女工作人员海伦是一名内部的后勤人员，从来不需要与对手正面交锋，而其工作的特点并不要求她必须化妆，再加上海伦自身也不喜欢化妆，因此不管在生活中还是在工作中她都素面朝天。不仅如此，她的穿衣风格也比较随意，在CIA几乎没有人把她当成女人看待，海伦也习惯了和男同事们称兄道弟。海伦的性格十分刚烈和要强，把工作当成了生活唯一的乐趣，在CIA她是出了名的工作狂，而且因为工作表现优秀，她还被调到了特工组。

经过严格的训练之后海伦成为了一名正式特工，这也正是她梦寐以求的职业。在成为正式特工之前，她经历了一场巨大的转变，也正是因为这件事情她才引起了上层领导的重视，为以后的工作打下了扎实、良好的基础。

有一次，CIA收到情报，称恐怖分子将会在一次选美大赛上搞破坏，于是CIA立刻联合FBI准备进行一次拯救活动。高层决定让海伦进入选美大赛中当卧底，在这次选美大赛中参赛以协助破案。虽然海伦为了工作不得不接受这项任务，但是这次选美大赛参赛的选手全部都是各个州的美女，她们靓丽可人，每个人都有一张秀色可餐的姣好面容。

既然要进行比赛，海伦就必须接受化妆师的全面造型，这让从来讨厌化妆的海伦大伤脑筋，在化妆师的造型下，海伦勇敢地接受了多款造型，有时候是充满诱惑的烟熏妆，有时候是非常前卫的朋克妆，为了整体的造型，她还尝试了用黏胶脱掉腿上的毛发、拉直头发等。

在CIA的暗地帮助下，海伦顺利地走到了决赛。在总决赛的舞台上，海伦展现出了平日她根本没有的模样——一个穿着比基尼，尤其是那脸上的妆容，简直与以前那个邋遢女特工判若两人，也正是因为此，她才没有被整个大赛中的评委和选手们看出破绽。虽然最后在决赛现场恐怖分子制造了危险，但在紧要关头海伦和搭档们立刻展现了

应有的特工形象，通过勇敢和智慧最终制止了这场危机，成功地完成了任务。

这个故事说明CIA可以通过化妆和改变造型打入对手内部，制止其破坏行为，也说明了一个普通人通过化妆技术是可以完全改变面貌的。

在CIA看来，虽然一个女人在化妆的时候展现出的特点与习惯是细微的，但是通过仔细的观察和揣摩，依然可以看穿她的性格特点。

5　首饰佩戴也会泄漏一个人的内心密码

佩戴首饰是一个人装扮步骤的其中之一，是一套整体造型必不可缺的重要部分。比如，一条珍珠相链往往能够成为整个妆容的点睛之笔；一个戒指或者一副耳环，往往能够显示出一个人的华丽高贵。此外，眼镜作为化妆的附属品，如果佩戴得当可以展现整个人知性魅力的一面……总之，这些化妆的附属品在整个造型中都是必不可缺的。

首饰虽然是附属品，但是它同样能够体现出一个人的性格特点。而CIA能够通过一个人佩戴的首饰看透他性格，从而解读出这个人的内心密码。

有些女性比较喜欢一些简单、精致纤细的首饰，比如一个简单的圆形戒指，没有太多的修饰，或者一条纤细的没有过多装饰的白金项链。这种人的思维非常的细腻，追求精致完美；虽然这是一种优美的个性，但是有些人却过分地追求极致，不能容忍技术或者造型上的一点点瑕疵，在心理学上来看，她们具有完美主义倾向，容易偏激。

有的女性喜欢夸张的妆容，因此也就偏爱夸张感觉的首饰。这样的人从心理学上来讲虽然外表非常的张扬，但内心却是十分稳定，具有不明确的自我意识。正是这样的特点才使得她们喜欢用一些夸张造型的外在形式来表现自我，突出自我。

有的女性喜欢佩戴耳环，她们认为一副精美的耳环或者耳钉能够表现出一个人独特的美丽。耳环在整个造型中起到的是衬托脸部轮廓、点亮脸部妆容的作用，是非常女性化的一种首饰，能表达一个人的心理密码。

喜欢佩戴耳环的女性在社交场合中往往表现优秀，能够通过一个简单的眼神或者表情来传达一些心理暗示，这样的人很在意自己的内心感受，对待感情比较细腻，追求惟美。

当下，越来越多的人喜欢佩戴戒指，戒指也属于造型的一个重要部分。戒指在现代已经不只是结婚时双方承诺一生的信物了，它更多的是人们体现自己个性和风格的一种首饰。CIA认为，一个人手指上戒指很容易泄漏一个人的内心密码。

（1）手上经常戴有结婚戒指的人

既是对婚姻的忠诚，也是一种炫耀，这样的人自我膨胀心理和表现欲极为强烈。他们对身边的朋友十分忠诚，所以他们的人际关系也非常好。

（2）佩戴有关家族标志或者自己星座等象征性戒指的人

这种人十分专一，不管是为人处世还是对待家庭都非常专一、认真和负责，而且做任何事情都十分优秀，所以很惹人注目。

（3）佩戴与众不同的、个性手工戒指的人

这种戒指有独特的设计和复杂的构造，但并不是华丽多彩，喜欢这样戒指的人在一定程度上也有着复杂和鲜明的个性，性格难以让人揣摩。为了能够让更多的人注意到自己，这种人会花费很大的心思树立自己的风格让别人去喜欢和接受。

（4）佩戴钻戒的人

这种人无疑是爱慕虚荣的，具有严重的骄傲自满倾向，会时常炫耀自己手上的钻戒。他们还会经常回忆过往，非常自负。

（5）不喜欢佩戴戒指的人

这种人非常自然，无拘无束，喜欢佩戴随意的手镯或者耳钉来表达自己的舒逸情怀。

总之，CIA能够通过一个人佩戴首饰观察出这个人的性格特点以及内心的情绪，而这使得他们在执行任务时更加得心应手。

6　CIA的绝密武器——独门易容术

易容术是一种改变一个人容貌的特殊化妆技术，对于化妆师来说是一个很大的挑战。当下，随着现代科学的发展，易容术的效果已经越来越接近真相。而CIA也喜欢用易容术来执行任务。早在20世纪70年代CIA就专门聘用了一位著名的易容术专家鲍勃·巴伦。这位易容大师技术非常高超，不仅会易容，还会伪造一些证件，为CIA的很多秘密行动提供了方便，使得CIA的工作效率得到了大大的提高。

巴伦曾经为CIA的特工进行了很多次易容装扮，而且效果非常好，他人根本不能察觉，每次都使特工轻而易举地进入到各国政府大楼，成功地完成任务。后来巴伦离开了中情局，自己开了一家高级易容诊所，专门给那些先天不足或者烧伤严重的患者们易容，使他们能够拥有一张完美的面容。

在CIA的25年里，巴伦为很多特工易容和伪装过，打破了CIA曾经只用服装和道具来伪装身份的局面。虽然巴伦离开了CIA，但是CIA很多时候特工们依然会去找巴伦帮助易容，并且CIA也向很多其他的易容大师学习技术，以便提高做事效率。

CIA的特工扎克曾经奉命去以色列执行一项非常重要的任务。据情报称，恐怖分子阿兹锐欧将会在以色列策划一场袭击美国大使馆的事件。于是，CIA决定派身手非常敏捷的扎克进入到阿兹锐欧的酒店进行暗杀。但是这座大楼24小时都有人监管，况且对方的保镖遍布整个楼层，要想进入着实困难。

阿兹锐欧是一个非常小心的人，他那双凶恶的眼神，盯在人身上让人毛骨悚然。他严格要求他的保镖做好保护措施，并且自己还会经常在楼上用望远镜望向楼下人们的一举一动——他一直提防着CIA的特工。

扎克曾经深夜暗访过好几次这座大酒店，但是由于酒店严密的部

署，他还是无法靠近阿兹锐欧的房间。后来经过情报得知阿兹锐欧非常好色，生活中离不开女人，于是扎克决定从这方面入手。

CIA想要帮助扎克易容，打扮成女子混入大楼，以交际花的身份接近阿兹锐欧。于是易容大师开始准备对扎克进行易容改造。

扎克是一个36岁的男子，要打扮成女子非常困难，而且一旦身份暴露，那么扎克将会面临生命危险。但是CIA的易容大师却非常有信心，在经过了长时间地倒模、翻模、塑形等多步骤的塑造后，一位拥有浓密黑色卷发、长长的睫毛、靓丽的眼影、暗红色的嘴唇、性感的长裙的美丽以色列女郎横空出世了。

扎克凭借着女人的身份成功地通过了一道道保镖的关卡，进入了阿兹锐欧的房间。正在阿兹锐欧想要上前拥抱扎克的时候，扎克掏出包里的无声手枪击毙了他，最后扎克又成功地走出了这座大楼。至此，扎克的任务也顺利地完成了。

易容对于CIA来讲，是一种常用的化妆方式。其实，CIA的特工不光经常使用易容术来完成各种任务，同时利用丰富的经验还能够对对手的易容术进行破解，看清对手的真面目，揭露对手的阴谋和诡计。

第九章　心理训练术——CIA为何能一眼看穿你的内心世界

要掌握奇特的读心术，CIA工作人员同样需要下大工夫。那些被派出去执行秘密任务的特工在第一眼看到对方的时候就可以了解这个人的性格、内心等。可以说，这与他们平日里的艰苦训练是分不开的。

而那些身处第二线的学者、专家们也各显神通，试图通过各种不同的研究来为读心术取得更加系统的理论支持。

1　CIA独特的目标方向：隔布识人

CIA特工可以通过和一个人交谈得出对方的心中所想，也可以从一个人惯有的行为姿势来揣测一个人的内心世界，甚至可以通过一个人的装束来推理出这个人的与众不同之处。但是要成为一名成功的CIA探员，仅仅做到以上几点远远不够，还需要掌握更加“先觉性”的技术，那就是“隔布识人”。

这里说的“隔布识人”，指的是CIA特工在第一眼看到对方时，就可以从这个人的个人体型，比如高矮胖瘦、体毛疏密、面貌美丑等方面，着手分析此人的性格。这一种识人辨物的方法基于两方面理论依据，一个是生命个体受到先天环境影响的程度，另一个则是后天养成的对于生命个体的改造。

关于先天环境对于一个生命体的影响，专家认为，一个生命体在它从胚胎孕育发展，最终脱离母体，变成一个成形的生物个体之前，会受到来自外界的微妙影响，比如日月引力、季节气候等，而这些微

妙的外在因素会对这个生命体造成简单的“第一次”塑造，也就是说“天生”。

“后天养成”理论主要讲的是生命个体在脱离母体之后，现实世界对其所进行的改造。科学家举例说，身材矮小的人往往善于思考是因为更多时候，他们凭借武力难以改变自己所处的外在环境。

在一些反对者眼中，“隔布识人”的理论依据是存在漏洞的，但是CIA特工还是据此创建了自己的一套识人方法，很多时候，类似的判断手法都收到了意想不到的效果。对于CIA来说，隔布识人点主要集中在以下几个方面：头部形状、鼻子、嘴唇形状、体型。

（1）头部形状

骨相学家研究发现，不同人种之间的头骨是存在很大不同的，比如希腊、德国、意大利人的头骨大多是长的，而亚洲人的头骨是宽的，苏格兰、瑞典人的头骨则是方的。

在动物界，老虎、狮子、老鹰是好斗的，而长颈鹿、羊、兔子等都是柔弱温顺的。很明显，前者的头部宽大，而后者则都长着一个相对狭小的脑袋。根据骨相学家得出的结论，人的头部可以分为很多种，CIA特工们则会根据不同的头型，来识别一个人的特性。

①宽形头部

专家们将头部宽窄划分线定在6寸半（约22cm），具体测量的范围是两只耳朵的顶端之间的宽度，超过这个范围的就属于宽形头。研究发现，这一部分人大多精力充沛，带有极强的支配欲，喜欢和别人争斗。前纽约市长拉戈迪亚天生头骨宽大，他就经常和别人发生激烈的论辩，而且在口舌之战当中，他几乎战则必胜，连美国总统罗斯福也常常被他咄咄逼人的气势所击倒。

②窄形头部

这一类人和前面一种人恰恰相反，他们在意见产生时往往站

在“鸽派”一方，更多时候，他们是温和睿智的。另外，窄形头的人大多很机警，而且在对待事物的态度上委婉和气，擅长外交手段，这种特质很适合做间谍工作。

③高形头部

专家认为，从耳朵眼向上开始计算，超过5寸8（约19cm）的就属于高形头部。这一类人群当中容易产生教育家、传道士和政治家。他们大多乐观、公平、诚实坦白。

④低形头部

CIA认为，头部低的人往往是重视物质生活的，这一类人如果单纯用利他主义来劝说，是很难产生效果的；想要和他们产生合作关系，给对方一些非常实质性的好处才是最好的办法。

（2）鼻子形状

和头部相比，鼻子的分类就显得少了许多，但一些时候CIA们也会通过观察一个人的鼻子来判断这个人的积极性。按照CIA的经验，那些鼻尖长、颧骨高的人大多精力旺盛、积极性非常好。也就是说，这一类人往往干劲十足。与之相反，那些鼻子相对比较小的人，就往往显得缺乏主动性了。有科学家试图通过“通气量”来解释这一现象，但是得到的结果看上去却没有多少实际意义，只能说如果长期供氧量不足的话，一个人的智力会受到影响。

（3）嘴唇形状

和其他部位相比，人的嘴唇部分区分不是很明显，研究者也没有给出一个确切的界定范围。相对而言，嘴唇窄而薄的人，往往沉稳矜持；嘴唇松弛的人往往缺乏意志力；而嘴角上扬的人乐观积极。如果看一个人鼻子和上唇之间的人中，人中短的人渴望得到别人的夸奖，哪怕是一些虚情假意的恭维在他们看起来也非常受用。与之相对，那些人中比较长的人就显得比较自大了。对于这种人，CIA特工的建议是，一般不要随意去恭维他们——这一类人非常独立，疑心也比较

重，遇到别人的赞美，他们甚至会问：“噢？是这样的吗？”

（4）体型

人的体型可以分为很多种，大体分来，可以按照“高矮胖瘦”来归类。在一些形体学专家看来，由于体型外貌的不同，也会给个人带来很多差异。一部分人由于自己矮小或者是过于高大的体型在小伙伴、邻居面前受到区别对待，往往对他们的成长会带来很大的影响。

①体型高大的人

CIA认为，体型高大的人往往都很乐观自信。可以说，这一点是源于他们强大的控制力。因为在他们眼中，很少有可以给自己造成危险的因素存在。另外，由于身材上的高大，这些人往往在人格上是早熟的。

沙克·奥尼尔在13岁的时候就接近两米，这让他无法像其他孩子一样，在过节的时候戴上面具，跑去敲开邻居的家门索要糖果；身高206公分的艾德蒙·其普也是在自己13岁的时候被母亲赶到了地下室，理由是他的个子太大了，得像个男子汉一样一个人睡了。可以说，身材出奇高大的人往往是缺乏童年回忆的，因为他们在刚刚步入青春期的时候就已经被赋予了成人化的任务。人格上的早熟让他们有了和同龄人不一样的经历，而这些经历无形之中又强化了他们的个人能力，所以这些人有由内而外的自信、支配欲望也就不足为奇了。

②身材矮小的人

和体型高大的人相比，身材矮小的人受到的轻视是更多的——弱肉强食是自然界的铁律，即使是文明的人类社会，这一点依然不能完全避免。很多时候，在玩伴当中，那些矮小的孩子总是会丧失发言权，这无疑促进了他们从智慧上完成改造世界的决心。很多充满智慧的小个子，比如巴尔扎克、亚历山大·蒲柏、伏尔泰、毕加索、拿破仑大帝、斯大林等，都是用头脑思考的典范。此外，我们还可以发现，身材矮小的人在艺术界很容易成就一番事业。因为他们的敏感神经在

后天环境里得到了加强，对于世界的看法也就更集中在思索上了。比起那些高大的政客，矮个子的领导人也很少以脾气火爆著称，但像身高190公分的铁血宰相俾斯麦、将近两米的戴高乐，可都是出了名的硬汉。如果说高大的叶利钦更擅长振臂一呼，率领士兵包围克里姆林宫，是勇于行动的，那么矮小的拿破仑就更加专注于心理战、工于心计了。

③偏于肥胖的人

在CIA特工看来，形体上偏于肥胖的人大多都是乐观向上的，对于现实生活当中的那些不积极因素，他们都能够泰然应之。其实，和别人一样，他们来到一个陌生的环境当中时，也会受到很多的区别对待——一些人对他们冷嘲热讽，背后里挖苦嘲弄，而且很多女孩子也会对他们投来轻视的目光。通常，在这个充满敌意的环境里，体型偏胖的人往往会采用自嘲来化解尴尬，因为这种方式可以让他们显得幽默、滑稽，受人尊敬。

CIA就做过这样一个调查，一些初级特工被派到城市人流拥挤的地点，集中观察行人的姿态。结果大家得出的结论惊人的相似，有一名特工这样写道："在人群之中，高个子和胖子是最容易引起注意的，高大的人往往喜欢用手直接推开人群，为自己开道。而那些胖子，在人流当中被挤来挤去，但是看起来他们依然很开心。"

④体型纤瘦的人

关于体型偏瘦的人，不光是CIA，很多犯罪心理学家也对他们颇感兴趣。一些心理学家在研究之后下结论说，相比起那些肥胖者而言，体型偏瘦的人更容易患上精神偏执症。虽然这一论证公布之后，立刻招致了大量的批评，但是很多实际案例确实也证明，这一种说法并不是纯粹的哗众取宠——在一些连环杀手中间，瘦人占据的比例要更大一些。每个人都有改造世界的欲望，但是相对而言，瘦弱的人由于体力上的积弱，往往在实际过程中会遭遇各种不如意，而这会让他们在心底里产生很大的压力，从而带来不同程度的偏执症，甚至会引发一些妄想症状。也就是说，他们更容易沉醉在自己不能得到的那个

精神世界当中去。CIA认为，这一类人群是敏感、偏执者与激进派的高发地。当然，这样说似乎也太过偏激——如果换个角度，我们也可以说，在瘦人当中，非常容易诞生反应迅速、一往无前的革命派。

总体来说，上面这些关于CIA特工“隔布识人”的要求和观点，都不是绝对的。作为一名普通人，我们绝对不能够用这样的眼光去考量、评估对方的内心世界。对神经全面紧绷的CIA特工来说，练成一双火眼金睛是非常重要的——在刚一搭眼的情况下就能够对这个人有必要的了解认识，才能保证每一位CIA特工都能够顺利地完成自己的任务，同时不至无端丧命。

2 性格分析：分析监狱里的每一个犯人的性格特征

为了读解其他人的心理特征，美国的特务机构还专门组建了一批分析专家，比起类似于“万金油”式功能的“饥饿训练法”，这些专家所研究的项目更具有针对性，他们的工作就是分析监狱当中犯人的性格特征和心理变化，以此为CIA或者FBI的特工们提供帮助。

在CIA局长看来，他拥有世界上最强大的档案库，因为这里面存放着详尽的资料文件，任何时候，如果有必要，他都可以提取出有价值的信息来。当然，这里面也存放着不少科学调查组上交的分析报告。其实，在西方世界，早就兴起了一种对犯罪分子进行心理侧写的做法，它是基于侧写师本人丰富的个人办案经验的基础之上的。简单说来，这种做法就是犯罪心理学家对于作案者的心理状态进行思考，分析对方是一个什么样的人，包括其年龄、性别、肤色、外貌特征、职业等，同时他们还会预测、推理罪犯何时何地将进行下一次作案。

罗伯特·雷斯勒在他长达20年的联邦特工生涯中，创建了行为科学调查组，这对于美国的心理犯罪调查做出了非常重要的贡献。虽然雷斯勒的确切身份一直是FBI探员，但是这并不妨碍他的研究方法、研究成果被CIA特工广泛地运用到现实工作中。

1978年1月底的一个晚上，美国西部城市萨克拉门托发生了一起凶杀案。受害者是一位年仅22岁的准妈妈，现场非常恐怖，而且可以看出，这名叫做瓦伦的年轻女子遭到了凶手残暴的对待——她的身上布满了刀痕，致命的一刀从胸口划到了肚脐，肠子也因此露了出来。接到报案后，雷斯勒和其他同行一起赶到了案发现场。

当警方进行现场搜查的时候，发现这里并没有钱财丢失的状况。也就是说，排除了谋财害命的可能。为了不让凶手提前有所觉察，警方在给媒体的发言当中，刻意隐瞒了一部分他们看起来比较重要的线

索。比如受害人身体遭到了凶残的凌虐，有部分器官不见了，嘴里甚至被塞进了动物的排泄物。更让人感到可怕的是，当警察点看屋内家具的时候，有迹象表现，这个可怕的杀手残忍地将受害人的血掺进了乳酪瓶中，一饮而尽。根据丰富的经验，雷斯勒为这个丧心病狂的家伙做了一个心理侧写，他这样假想道：

“凶手是一名介于25～27岁之间的白人男子，体型偏瘦，看上去有点营养不良；这个人的住所非常凌乱，有精神病史，服用过违禁药物；个性比较孤僻，不喜欢和同性或者异性朋友交往；也没有工作，没有服过兵役，高中或者职校辍学，很可能患有偏执狂妄想症。”

在从来没有见过凶手的情况之下，专业特工就可以对对方做出如此确切的预测，实在超出了其他人的想象，但是实际上这些都是有丰富依据的。

比如，从杂乱无章的犯罪现场来看，凶手没有抹去可能为自己带来牢狱之灾的线索，而且在作案方式上也是毫无逻辑可言，于是警方断定该名罪犯可能患有严重的精神病。从理论上来讲，偏执狂妄想症患者大约要8～10年时间的潜伏期才能出现如此毫无逻辑的残杀，而这种偏执狂妄想症初发时间一般在19岁，再算上10年时间的酝酿，雷斯勒推断凶手的年龄就在20～30岁之间。而且，由于在案卷当中，找不到类似的案例，所以雷斯勒断定这一个凶手的年龄不会超过30岁，更何况，如果凶手的年龄大于30岁的话，他的心理异常就会超过自己的控制范围，他会疯狂作案的。

德国精神学博士厄尼斯·克莱切莫和美国哥伦比亚大学博士威廉·谢尔顿都认为，体型偏瘦的人更容易患上心理偏执，其实这与中国古语“心宽体胖”有异曲同工之妙。从医学角度讲，雷斯勒认定凶手是一个瘦子，也是出于大部分精神分裂的人食欲不佳，经常不吃饭考虑的。按照以往的经验，这一类凶手大多不注意整洁和个人卫生，所以他们朋友非常少，住所里面也是混乱不堪。可想而知，军队是不会要这种生活混乱的人的，所以说凶手没有服过兵役。

警方按照这样的描写锁定嫌疑人，最后很快就抓住了这个杀人饮

血的家伙。而结果证明，这个人就是一名年轻的白人男子，而且他的现状几乎和雷斯勒的描述一模一样。此外，这个杀人凶手自称是患上了一种不治之症，只能通过饮血来保证自己的血液不变成粉末！

有了这样的心理侧写作为资料，不管是CIA还是FBI，他们在办理案件的时候都得心应手了许多。更加重要的是，在美国的一部分州，死刑是废止了的，所以有很多变态杀手都被判了终身监禁，这在工作上为CIA提供了大量的研究素材。罗伯特·雷斯勒因此采访到了一大批声名“显赫”的罪犯，比如“按照父亲的心灵指示杀人”的赫伯特·穆林、拥有成千上万名忠实粉丝的连环杀手泰德·邦迪、在家中用水泥封存了29具尸体的约翰·加西等。

通常，只要有必要，他们就可以派出一流的心理学专家，对那些罪犯进行采访，但这些材料不是完全可靠的，因为一部分患有妄想偏执症的杀人犯都喜欢在愚弄警察中寻找乐趣，从而编造一些故事来玩弄警方。虽然有些时候不负责任的胡说八道是他们有意的，但有时候，也是一个精神病患者的真实想法。比如理查德·蔡斯就在访问中这样对雷斯勒说：“你知道吗？有人对我做了手脚，我中了毒，只好用饮血来维持自己的生命。”

当雷斯勒更进一步追溯这个问题的时候，他煞有介事地说道：“每一个人都有肥皂盒，当你把肥皂拿起来后发现盒子底部是干燥的，那就没事；如果下面有粘着物，那么就说明有人给你下毒了。”在蔡斯眼中，这种毒会将他的血液变成粉末，只有不断补充新鲜的血液才能使自己不致丧命。很明显，蔡斯是一个臆想狂，他对于事物的敏感性是超乎常人的，当回答雷斯勒的问题时，他自己还对其荒诞不经的说辞深信不疑。其实，这种异化的心理也正是警察需要重点研究的对象。

蔡斯更多的是在自己强烈的偏执狂妄想症下说出这一大段荒唐的话来，而世界头号杀人魔亨利·李·卢卡斯就不是这样了，他在CIA眼中看来是属于另一种犯人——他善于表演，喜欢哗众取宠，当警方调查求证的时候，他会将自己的履历无限放大，将一些原本不属于自己的

案子也堆在自己头上。

按照警方的记录，卢卡斯聪明绝顶，他善于从报纸上获取信息，比如哪里出了一个大案，他就会暗暗记在心中，等向警察交代的时候，他会把那些从报纸上看到的信息罗列出来，顺带自己的一些幻想，将自己描述成那个杀人凶手。

当然更多时候，犯人的话还都是可信的，毕竟像卢卡斯、邦迪这样喜欢在烂泥中求得欢呼的人并不多。所以，同杀人狂魔的直接交流当中得来的资料对后来的犯罪心理学研究是很有借鉴意义的。而作为全世界最一流的特工组织，不管是CIA，还是FBI，他们在罪犯的心理研究上都很有建树，而且得到的成就也是可以共享的。

有了强大的心理学专家负责研究，再加上部分遭到终身监禁的活素材，使得CIA特工在犯罪心理学的研究成效卓著。如此一来，在和那些未被定罪的嫌疑人或者是真凶交流的时候，只要对方稍微一开口，警方基本就知道他想要表述的真实意思是什么了。

3　饥饿训练：在生理极限上锻炼CIA特工的精神意志

与一般组织不同，CIA养活的是一批特殊任务间谍。由于他们的工作风险度比较高，为了在执行任务这一点上能有更多的收获，所以在训练强度上也会比其他队员高出一截来。现在业内比较一致的观点是，人在没有食物补充的情况下，最多可以生存7天。当然，这里说的是纯粹性的拒绝补给。为了能够提升自己的业务能力，不断挑战自己的生理极限就成了特工们的一大法宝。而换到识破对方心理这一个角度上，也是很好理解的，因为只有这些特工先将自己的心理意志锻炼到足够强大，他们才有可能在同疑犯对峙时占据上风。

当日本忍者在世界舞台上崭露头角的时候，一大批专家学者开始研究忍术。根据长时间的研究观察，他们发现，在看似不合理的忍术背后，其实有着坚实的科学依据，在近乎受虐的忍术修习过程中，那些忍者都提升了自己的能力，而其中有一项就是节食。

忍者的节食不光包括“食不过饱”这一个概念，同时还包含了饮食范围的限制。从某种意义上来说，日本忍者和CIA特工其实是一致的——他们都是政府机构下的间谍人员，只不过一个来自日本，另一个属于美国罢了。日本忍者的节食有很多规矩，他们忌讳吃一些高热量、高脂肪的食品。为了保持体重，他们通常的食物包括黑米、燕麦、芝麻、鹌鹑蛋等，像一些容易增强体味的食物比如大蒜、葱、肉类、韭菜等食料，他们是拒绝食用的。而他们这样做的科学依据就在于，生物人单臂悬挂后与人格斗的最高受重极限是60公斤。也就是说，这些执行特殊任务的人，在有必要的情况下，必须要用一只胳膊来支撑整个身体的重量，如果他们的体重太大，往往就只能做敌方的俘虏。

忍者是作为一种古老的特务群体存在的，到了今天CIA特工作为

现代化间谍的代表，也延续了一部分值得保留的训练方法。其实，并不是说CIA盗用了日本人的创意，只是控制体重、保证机动性是每一个时代的特工都需要遵循的。

CIA特工们的饥饿训练非常残酷，这一点已经不是像当初日本忍者那样单纯为了能够一只手攀住房檐，一只手拼杀那般简单了——古代忍者在执行任务的时候还可以将干燥的芋头做成链子，佩戴在脖子上，有机会的时候就可以拿来充饥，但是放到CIA特工身上，现代化的侦察技术根本不会允许这样的情况发生。所以，CIA的潜伏者们就只能依靠自己强大的意志力来解决问题了。并且，节食可以减少排泄量，有助于特工完成长时间的潜伏，对工作的意义是很大的。

还有一点值得注意的是，如果想要读懂对方的心理变化，那么丰富的阅历是必不可少的，因为在一个成熟稳健的对手面前，很少有人能够坚守住自己的心理防线。饥饿训练则对一个人的阅历有很大的启发作用，长时间的饥饿会对一个人的思想、人生认识带来极大影响。虽然没有真正的经历生死考验，但是这些人也在严酷的磨练中看清了生命中一些非常本质化的东西。可以说，体验过死亡威胁的人更懂得如何珍惜生命，在这一点上，有过饥饿训练的CIA特工早就在人生境界上同一般人拉开距离了。

说到底，饥饿训练对于特工最大的帮助就在于提升了他们的精神意志。有了强大的意志力作为支撑点，他们在同别人交流的时候也就会将自己卓而不群的人格魅力展现出来。不仅如此，这一点运用到读懂他人内心世界上也是很有效的。

这一个阶段可以看做是CIA特工们努力提高自身水平、完善自我的过程，或者我们可以这样说：如果没有高强度的严格训练，CIA的特工们是达不到一眼看清对方心理所想的要求的。其实，残酷的饥饿训练法只是CIA特工众多提高自身能力的方式之一，要想成为一名优秀的特工，仅仅靠饿肚子，是远远不够的。

4　用心灵感应现象解决问题的“CIA精神特工小组”

确切说来，“第六感”、“心灵感应”等种种灵异现象不能算作CIA的正常研究课题，因为这些都带有非常浓厚的奇幻色彩，没有人能保证自己可以完全掌控它们。在欧洲中世纪王室接二连三地被推翻之后，就流传出了很多关于“伯爵”、“死亡骑士”、“遗孀”等恐怖故事，加之人们以讹传讹，将那些非常不靠谱的事件加以扩充改编，就变成了一系列有关于心灵感应的故事。

比如有一位年轻女子在自己家里干活，突然眼前出现了自己远在千里之外的父亲突然跌倒在地、不省人事的一幕，而没过多久，家里就传来电报，说是她的父亲刚刚去世了，情形和她所“看见”的一模一样！关于这一类消息的真实性人们未置可否。另外一个传言就更显得缺乏客观依据了，这就是一时间风靡整个欧罗巴大陆的“电梯灵车故事”。根据当事人的回忆，他在事发前一天晚上，听见楼下非常嘈杂，便打开窗户向外看了一眼，结果望见楼下停着一辆灵车，赶车的车夫长着鹰钩鼻子，车夫冲楼上的这位喊道：“快上来吧，还有一个位子！”而他则吓得赶紧关上了窗户。到了第二天，当当事人走到电梯门口的时候，拥挤的电梯里探出一个头来，同样对他说道：“快上来吧，还有一个位子！”令人惊异的是，眼前这个人和昨晚那位车夫看上去一模一样，也是长着让人过目不忘的鹰钩鼻子！当时他吓坏了，一口气便逃开了。没有过多久，消息传来，那可怕的电梯竟然坠毁了，内中无一人生还。

这样的故事、报道看起来非常不可思议，甚至是绝对不可能发生的，但是在西方世界，类似于这样的灵异故事却屡屡登上报纸、杂志的头条，一些小说作家也在这上面大做文章，从而激起了科学家的浓厚兴趣，他们积极地探讨这一个话题，任何一点“证明灵异现象确实存在”的成果都会带来轰动效应。在这样的情况下，CIA的领导班子坐

不住了，终于1960年的“鹦鹉螺”事件点燃了CIA成立“精神特工小组”的导火索，于是一个看似荒诞的研究方向就这样被确定了下来。

“鹦鹉螺”是美国制造的第一艘核潜艇，法国杂志《生活与科学》在1960年2月刊登了这样一篇文章：《美国海军在核潜艇上运用超感官知觉》。文章作者是一名叫做梅萨蒂的年轻人，他声情并茂地描述了在“鹦鹉螺”号潜艇上发生的神奇心灵感应始末。

在梅萨蒂的文章中，人们看到，整个实验的负责人是位高权重的W·H·鲍尔斯上校。参与实验的人有两个，一位是来自迪克大学的大学生史密斯，另一位是坐在“鹦鹉螺”号里面的琼斯上校。潜艇由安德森船长驾驶，共计旅途达16天。

在这每一天里，史密斯都处在一个与世隔绝的状态之中，他被关在威斯汀豪斯的实验大楼里面，按照计划，他每一天都需要在规定的时间对外发出两次“超感官视觉信号”。这个时候，游弋于北冰洋洋流深处的琼斯上校就负责“接收”史密斯发来的消息，将它们一一画在图纸上，封好，交给安德森，由安德森将这封信注上日期，锁进保险柜。而且整个实验过程当中，琼斯也是不能和其他人交流的。

“鹦鹉螺”号完成航行，抵达格罗顿之后，梅萨蒂写道：“他们谨慎地将信封从保险柜中取出，派专车送往附近的军事基地，然后再通过飞机交到鲍尔斯上校手里。鲍尔斯第一次打开了那些信件，逐一登记在表格上面，结果发现，史密斯所“看到”的图形和琼斯所画的图形，一致率达到了70%。”

在冷战的大背景之下，世界各国之间流传着这样一个说法：未来战争的胜利者将是那些拥有心灵感应和特异电子武器技术的国家。所以当梅萨蒂的文章发表之后，前苏联最先着急了，他们不允许坐视美国研发出如此强大的未来战争武器。列宁格勒大学教授瓦西列夫吹响了号角，在前苏联政府的支持之下，瓦西列夫很快就在列宁格勒大学建立起了一个专门研究心灵学的实验室，专门负责研究心灵感应现象。两年以后，瓦西列夫出版了一本著作《遥距影响实验》，专门阐释远距离操纵与未来战争之间的关系。

在1966年瓦西列夫去世之前，前苏联一共成立了20多所超现象研究所，每年拨出的研究经费在1300～2100万美金之间。

这一个消息又被美国间谍打探了去，美国政府绝不允许前苏联人超过自己。于是很快CIA开始从各个角度对前苏联进行研究渗透，而且这一个研究的范围，还延伸到了前苏联心理学电影上面。实际上，要查看一个民族的心理，最好的办法就是看他们在说什么，在讨论什么，这种通过文化界来评估前苏联人思想的道路具有很大的可行性。

古往今来，前苏联历史上诞生了不少优秀的思想家、哲学家，以及心理学家，有学者指出，人类在寒冷的环境当中更容易思索，这也就更能解释为什么在东欧的土地上活跃过列夫·托尔斯泰、米哈伊洛维奇·陀思妥耶夫斯基、马克西姆·高尔基、弗拉迪米尔·纳博科夫这样的世界顶级文人了。

在世界电影史上，前苏联电影占据着一个非常重要的地位，而很多电影理论的奠基人也都来自这片土地。当人们对比其他国家同一时期的电影状况时，可轻易发现前苏联电影带有明显的文学气息。在心理学方面，比较著名的有《洛丽塔》、《雁南飞》等。严格说来，《洛丽塔》不能算是前苏联人的作品——它的原著作者纳博科夫虽然出生在前苏联，但是后来移居到了美国，这本巨著先后被翻拍成的电影，也都是由欧洲导演主持的。尽管遭到了种种的质疑，但是依然有很大一部分人还是将这一部关于不伦之恋的电影划归到前苏联电影的研究历程当中去了。

《雁南飞》就不存在什么争议了，它是由前苏联导演米哈伊尔·卡拉托佐夫拍摄的，成功地塑造了自己的主人公维罗妮卡。维罗妮卡在战乱的打击之下失去了父母，心爱的恋人鲍里斯也参军去了，在鲍里斯的表弟马尔科的软硬兼施之下最终失身。面对人们的非议、指责，原本活泼开朗的维罗妮卡变得郁郁寡欢。

由于消息闭塞，她过了很久才知道鲍里斯牺牲的消息。战争结束后，她像其他人一样，手持着鲜花，涌到大广场上，举头仰望那些自由飞翔的大雁，迎接自己的新生活。

类似《雁南飞》、《洛丽塔》这样的电影是CIA情报人员非常喜欢的题材，因为这其中涉及了很多关于心理学和民族意识形态的问题。他们认为，对于前苏联电影的读解将大大有利于本国的“心灵感应”研究进程，而且相对而言，电影拷贝要比那些国家情报容易搞到手。

看着大洋彼岸的对手将自己的研究事业搞得红红火火，CIA确实是如芒在背，于是他们不光是研究那些容易找到资料的前苏联电影，还从自己内部挖掘——在国内招募了一大批“具有特异功能”的人才，投资1500万美元，开始了代号为“扫描”的研究计划。很快，美国人又听到了这样一个消息，说是1966年4月，前苏联科学家尼古拉耶夫和远在数千米之外的卡曼斯基传递了信息，6次全部成功！这样的消息引起了美国专家们的恐慌，在他们惴惴不安当中，又有人说前苏联人拥有200万名接受过特训的军人，他们足以征服整个世界！

在敌方强劲的势头之下，很多美国科学家都乱了手脚，重压之下，有一些人开始胡思乱想，提出了种种不切实际的方案，如开发“超空间核榴弹炮”、“时间弯曲反导弹系统”等。前者试图造出一种可以由人脑操纵的武器，以人脑思维的速度直接将炮弹输送到克里姆林宫门口；后者想要让那些前苏联射向美国的导弹进入时间隧道，去轰炸活泼可爱的小恐龙。

但是大部分时间，这帮专家的想法还是比较靠谱的，他们尽量将自己的研究方向和科技靠拢，试图通过人体电波和灵异学来解释问题。在1974年，CIA的实验室里终于传来一阵欢呼，一名叫做帕特·普莱斯的CIA特工声称自己拥有“千里眼”，可以看到视觉以外的物体。洗脑之后，普莱斯开始“从精神上飞抵前苏联秘密研究中心”，对那里展开一次全方位的侦察。在这一次亦真亦幻的“旅行”当中，普莱斯告诉身边的人说：“这里有一个巨型起重机。”按照间谍们传回来的照片看，那个研究中心里面确实有一架大型起重机！这样的结果让CIA上下欢呼雀跃，一时间，他们以为自己掌握了心灵感应的能力。

但随后发生的事情很快给了这些乐观的专家们致命一击——“起

重机”事件没有过多久，普莱斯就在一场突发的心脏病当中去世了，致使一些人也开始指责这种研究是没有根基的“空中楼阁”，而一开始对心灵感应充满热情的克莱斯博士也不无遗憾地说道：“CIA研究获得了很多重要、但是却不完整的信息，可没有人再继续坚定不移地研究精神间谍。环境、偏见、害怕失败后遇到的指责嘲讽都是造成这一结果的原因。”事实上也确实如此，轰动一时的“鹦鹉螺”号事件本身就是一场精心设计的骗局。当1980年这艘潜艇退役之后，人们找到了梅萨蒂，这个时候他已经升任主编了，“鹦鹉螺”号的真相公之于众了。梅萨蒂本人对自己的文章表示尴尬、遗憾，他告诉来访者，当时有一位来自乌克兰的伯杰尔先生，他在编辑部信誓旦旦地向自己保证了消息的可靠性，并且看起来，什么是心灵感应、如何做一个心灵实验，这位伯杰尔先生都一清二楚。当时年轻的梅萨蒂相信了伯杰尔的说辞，便兴奋地写出了《美国海军在核潜艇上运用超感官知觉》，成为了美国人对外宣扬自身武力的炮手。

在CIA精神特工小组工作的20年时间里，他们成功处理的案件主要有“普莱斯起重机事件”、“CIA内奸事件”、“前苏联潜艇事件”等。1987年，美国当局发现自己内部出了很大的问题，为了揪出内鬼，CIA高层便派出了精神特工，试图直接将这个人的形象“印拓”到图纸上。很快，神通广大的特工告诉警察说：“这个人住在华盛顿，开有名贵的跑车，和一名拉美女子往来密切，住的房子是灰色的。”这几点和当时隐藏在CIA华盛顿总部的蠹虫奥尔德里奇·埃姆斯极其相似：后者用前苏联人支付的巨额支票购买了名贵的轿车，还和一名来自墨西哥的女子玛丽亚双宿双飞。虽然后来警察抓捕埃姆斯并不是依靠这一份描述，但事后人们再回过头来对比这个结论的时候，还是惊讶不已。可比起那些失败了的案例，这样的小成就根本不值得一提：1981年，美国准将詹姆斯·多尔兹在意大利遭到了绑架。可以说，这对于火热进行当中的CIA精神特工们是一个一展身手的大好时机。国防情报局直接找到了号称“千里眼第一人”的约瑟夫·麦克蒙戈尔，请他预测多尔兹准将被藏在哪里。根据麦克蒙戈尔后来的回忆说，他蒙上自己的双眼，努力清除头脑中的所有杂念，就此进入空灵状态，然后就开始感知，而这时他的脑海中会出现各种图像，他将自己所感应到的图像

全部描绘在一张纸上。当兴致勃勃的警察们拿到麦克蒙戈尔的图像时，不由大失所望——这个人只是说多尔兹准将被关押在意大利东北部帕多瓦的一座红色屋顶的石屋子里面，没有实际坐标、没有显著的特征。要知道，像这样的建筑在意大利多不胜数。也就是说，麦克蒙戈尔的工作对于救援队来说，一点实际意义都没有。失望之余，美国政府出动了特种部队，才将多尔兹将军救了出来。

1986年美国军方在刺杀卡扎菲之前，一部分计划者请来了CIA精神特工，要他们帮忙指出卡扎菲的藏身之地，这一次邀请同样很尴尬，预测者没有给出任何答案，他们根本就不能预测出卡扎菲的藏身处，这让主张邀请他们的那几位高官显得无比窘迫，觉得在同僚面前丢尽了脸面。同样的事情还发生在了搜捕内奸上面——另一个情报组织请CIA精神组特工为他们感应一个双面间谍，看他躲在哪里，以及通过出卖同党所得到的那些报酬都藏在哪里等。事实证明他们同样找错人了，这些整天闭上眼疯狂构想的家伙，在面对迫切的追问时，故弄玄虚、讳莫如深，竟然用“时机未到，天机不可泄露”这样的话语来搪塞对方！美国权威杂志《时代》在1995年12月11日直言不讳地指出了这些疯子的恶劣行径。

由于操作上巨大的难度，信息来源的不确定性，再加上研究结果难以服众，到1996年，美国政府正式叫停了这一项研究，停止了2000多万的经费输出。在1979年到1996年之间，负责精神研究的CIA办公室一共接手了250个项目，这其中包含了1000个大大小小的任务，但CIA特工们成功解决的只有25%，而且都只算是勉强“猜对”了，这里面也充斥着各种废话和错误信息。

总体说来，世界上确实有很多科学界无法解释的事物和现象，也有专家一直拥护心灵感应存在说，但是这并不能作为CIA们组建一个“精神特工小组”的理由——即便是那些被招募进CIA的“具有特异功能”的特工，他们自己也不敢保证自己的感应就是100%正确的。换句话说，在灵异学这一个领域，没有一个人敢站出来指出它的存在合理性。而在险象环生的间谍群体，稍微一点的失误就会带来严重的灾难，在这种情况下，即便有人站出来保证自己所感应到的事物有80%

的可靠性，人们也不会愿意去冒险实践。从执行实践这一点来说，精神特工小组得来的结论，往往是没有人愿意执行的。但是CIA“精神特工小组”的建立，却在一定程度上培养了员工的第六感——很多时候，正是那些离奇的心电感应，带出了宝贵的线索，使得CIA成功破案。

5　CIA也信迷幻药

CIA特工们可以看穿一个人的内心世界，其原因是多方面的，其中有一种做法深为人不齿，那就是他们恐怖的药物试验。如果说前几种识人术主要依靠的是特工们主观上丰富的经验和个人天赋的话，那么最后一个“药物试验”，就完全是通过在物理上削弱对方，然后达到自己目的的一种途径了。可以说，前一种算是增强自身能力，而后一种则是削弱敌方。

据史料记载说，1951年8月16日，法国东南部的一座小村庄里发生了一件怪事——上百名居民都在一夜之间染上了怪病，症状惊人般的相似，都是头痛、呕吐，直至精神错乱。很多人都被带进了精神病院进行隔离检查。经过警方的查证，他们把罪名指向了村口的面包师，认定在他烤出来的面包中，含有一种容易使人产生幻觉的麦角菌，村民们在食用了被污染的面包之后，就被感染上了相应的病症，导致了情绪失控。

然而事后证明，这个倒霉的面包师并不是整个事件的罪魁祸首，真正的凶手来自美国——CIA想要研发出可以控制人脑的药物，于是就悄然发起了针对无辜村民的邪恶实验！

这样卑鄙的手法确实令人发指，但是CIA内部却对此乐此不疲。其实，早在第二次世界大战期间，他们就有过这样的经历，那个时候CIA还叫做战略情报局，归威廉·约瑟夫·多诺万主管。1943年，整个试验的负责人选中了纽约一家叫做“贝利蒙特——普拉扎”的旅馆。这个时候，他们试验用的主体竟然是自己的同胞！实验者们为这里提供了很多香烟和糖果，来来往往的军人成了他们主要攻击的目标。因为这些人体格强壮，在生理上的免疫能力要优秀很多，如果眼下这批药物能够征服这些硬汉，那么其他孱弱之辈就更不在话下了。就这样，一部分美国官兵在不知不觉中就成了战略情报局专家手中的“小白鼠”。这些加入了毒素的香烟和糖果，在媒体曝光之后引起了轩然大波。美

国民众纷纷谴责这种丧失人性、没有道德底线的污浊实验，强大的舆论风暴摧毁了罪恶的贝利蒙特——普拉扎旅馆，专家们也灰溜溜地夹起尾巴，将自己的活动转入了更为隐秘的地方。

最终，战争的降临拯救了这些不择手段的政客，他们草菅人命的做法在轴心国的炮击中得到了庇佑，人们的视线被引向了世界大战。于是，这一次巨大的风波就在狼烟之中消散了，就像是有人朝波涛汹涌的海浪之中投入了一块石子，终究没有激起巨大的波浪。

其实，世界各国秘密研究可以操控人脑的迷幻药，并不是一件稀奇的事情——德国纳粹在此期间做过很多生化试验，日本人也多次通过细菌研究来试图开发出破坏力强大的武器。只不过战争年代科学家们没有那么好的技术支持，也不是每一个实验室都可以拥有足够的小白鼠，所以为了让自己的药物在实际效果上达到预期目标，用活人作为实验载体就成了大家心照不宣的秘密。即便是这种实验本身非常残忍，但是美国高层却一直没有放弃，只不过遭遇了严重的抗议之后，他们将这一实验转入了地下，运行得更为隐秘。

1947年，海军少将罗斯科·希伦科特正式在杜鲁门总统的授权之下就任CIA第一任局长。在此期间，他大胆地提出了研究人脑控制的“蓝鸟计划”（Bluebird），他的理由看起来更具说服力一些，那就是为了“更好地审讯犯人”。说到底，这是一个旧瓶装新酒的老把戏，但是这个优秀的说辞却为“蓝鸟计划”铺平了道路。政府同意了这个项目，由CIA安全处处长谢菲尔德·爱德华兹全权负责这一计划的实施，而该项目的最终目标就是要研究出一种可以让人说出真话来的药物。

看到前几次实验外泄导致的巨大风波，爱德华兹从一开始就显得小心翼翼。他找来了大量有名的精神病学家、催眠专家，还从CIA内部抽调出了一批测谎专家、技术人员，正式成立了自己的研究小组。在第一个内部会议上，爱德华兹就告诉自己的属下们说：“我们的任务是艰巨而又特殊的，所有人都必须保持谨慎。在这里，绝对不容许出现有消息外泄的情况，否则后果不堪设想。”

与此同时，在朝鲜战场上发生的一些事情更坚定了美国高层研发

人脑控制药物的决心：一部分在战场上被俘虏的美国官兵，纷纷通过无线电广播严厉斥责美国加入朝鲜战争，并且对共产党和前苏联大唱赞歌。这种反常的行迹在CIA看来非常恼火，他们认定自己的同胞一定是遭到了前苏联人的药物迫害——邪恶的前苏联专家使用了卑劣的药品控制了他们的大脑。

经过长时间的努力，他们成功开发出了一种叫做“吐露真情”的药物——戊硫巴比妥钠。这种药物先是被用到4名有双重间谍嫌疑的特工身上，后又被广泛运用到北朝鲜军人身上。可以说，此时的美国军方已经对“蓝鸟计划”非常信任了。

CIA使用的最强力迷幻药还要数“麦角酸二乙基酰胺”（LSD），目标对象吞服这种药物之后2～3个小时，他们对于事物的判断力就会产生不同程度的下降，甚至完全消失。如再配合一定的人为引导，就可以将这个人的思想完全控制住了。据一份绝密报告中的记载称，CIA当局曾给一名美国高级军官服用了LSD，诱使他供出了军方一个顶级机密，最让他们兴奋的是，药性过了之后，这名军官对于自己在此期间的记忆，完全是空白的。

其实，LSD并不是美国人发明的，它的合成者是来自瑞士的化学家艾伯特·霍夫曼。早在1938年的时候，霍夫曼就利用黑麦麦角中所含的麦角胺、麦角新碱，研发出了这种无色无味的液体。

“蓝鸟工程”后来被新的计划给取代了，这就是后来的“洋蓟工程”（Antichoke）。CIA时任局长艾伦·杜勒斯和他的同伙们给“洋蓟工程”加上了一个更加光鲜的帽子：“开拓科学的方法和知识……改变CIA工作人员的思维程序和行为方式……”

“洋蓟工程”主要研究的方向在可卡因和海洛因这样高伤害的硬性毒品上。计划最初的那几年里，CIA科学家会先让自己的对手对毒品成瘾，然后又突然切断他的毒品来源，致使对方痛苦不堪，只能任由他们摆布。到1978年，CIA邪恶的药物试验达到了“欣欣向荣”的地步。在CIA局长斯坦斯菲尔德·特纳提交给参议院的报告当中，就有这样的数字：当时美国参与CIA药物试验的机构包括了44个大学和学

院，另有15个科学研究机构和制药公司、12个医院和门诊部，还有3个感化院。但是随着时间的深入，精神药物的研究也出现了很多问题。人们很快发现，LSD会让一个人陷入迷醉状态，使用者往往会产生大量的幻想，所以从他们口里得出的结果不能被完全采纳，而且从特纳所说的那些机构当中，我们也可以看到，药物试验对于人体是有极大损害的，所以他们不得不预备好医院和门诊，甚至有时候，这些药物会破坏人体大脑，造成精神损害，所以感化院也必不可少。

1958年的“奥尔森”事件算是给了如火如荼的药物试验重重一击。弗兰克·奥尔森是一名美国陆军生物中心的医生，同时他也是一名CIA秘密试验的实验人员。在1953年11月18日，奥尔森和其他来自各地的同僚们一同参加了一个秘密会议，地点在阿巴拉契亚山附近的一座小庄园里。这一次会议的主题就是LSD，大家各抒己见，交流自己过去两三年来对这种药物的研究成果。包括奥尔森在内，所有的来客都必须保证自己不会泄露会上的内容及情况，而对于自己的研究成果，除了会场上的这些人之外，他们也必须闭口不谈。

会议的末尾，主持者特意为大家上了威士忌，于是大家举杯庆祝，将杯中酒一饮而尽。如你所料，这里的威士忌是被人做了手脚的——负责人西德利·戈特利布在酒中掺入了自制的LSD！奥尔森是这个事件当中最严重的受害者，他在随后的几个礼拜内都显得情绪低落，麻木漠然。CIA明白，是LSD在作怪，他们赶紧将奥尔森送入医院，还派人专门监视，但是这种药的威力完全超出了奥尔森先生的掌控范围之外，他最终跳楼自杀了。

作为机密，CIA一直将这件事的真相隐瞒了起来，到了20世纪70年代中期，美国国会开始彻查CIA的药物试验，奥尔森之死才得以真相大白。1976年，美国总统杰拉德·福特还专门以个人名义对奥尔森的家属道歉，而国会也通过法案，赔偿了奥尔森的遗孀埃利斯75万美元。

虽然在整个精神药物研究的过程当中，CIA遇到了很多问题，而且利用药物来控制一个人的思维这种做法本身也是龌龊的，但是不可

否认的是，在这个过程当中，CIA同样也取得了很多成就。

参考书目

[1]（美）霍尔姆著，洪芳，王艳菲，王承教译，美国特工——我的中情局生活，哈尔滨出版社，2005.

[2]（美）韦纳（Weiner.T.）著，杜默译，中情局罪与罚，海天出版社，2009.

[3]（美）丹·克拉姆著.CIA教女人识破男人谎言——大多数中国男人最不希望出版的一本书，吉林文史出版社，2010.

[4]（美）梅尔顿著，鲁坦，吴晓妹译，终极特工：惊曝鲜为人知的谍海内幕，中国旅游出版社，2005.

[5]（英）特里·克罗迪著，杨宇杰等译，世界特工史，中国人民解放军出版社，2008.

[6]（美）沃克曼著，刘彬，文智译，特工的历史，文汇出版社，2009.

[7]（美）费尔特著，信强，白璐，程涛译，特工人生“深喉”回忆录，新星出版社，2007.

[8]（美）罗伯特·贝尔著，许大壮译，谍战中东：中央情报局反恐战争中一个前线特工的真实经历，中国人民解放军出版社，2007.

[9]麦克松著，你不知道的美国情报秘史，百花洲文艺出版社，2011.

[10]高庆德，宗盟，任珊珊著，美国情报组织：揭秘，时事出版社，2011.

[11]沈志华，梁志主编，窥视中国：美国情报机构眼中的红色对

手，东方出版中心，2011.

[12]张晓军主编，美国军事情报理论著作评介（第二辑），时事出版社，2001.

[13]张晓军主编，美国军事情报理论著作评介，时事出版社，2005.

[14]张晓军著，《美国军事情报理论研究》，时事出版社

[15]梁策编著，中情局完全档案，九州出版社，2011.

[16]（美）詹姆斯·瑞森著，何艳军，李芬译，战争状态——中央情报局与布什政府的秘史，东方出版社，2007.

[17]（美）杰罗姆著，席玉苹译，爱因斯坦档案：美国联邦调查局对世界最知名科学家的秘密监控，广西师范大学出版社，2011.

[18]田实著，《美国中央情报局局长》，军事科学出版社，2008.

[19]洪堡著.OFCIA中央情报局档案，上海社会科学院出版社，2005.

[20]韩显阳著，阴影里的逐杀：美英情报机构是如何颠覆南斯拉夫的，当代世界出版社，2003.

[21]（英）杰弗里著，宗端华，廖国强译，军情六处：秘密情报局历史，湖南文艺出版社，2011.

[22]沈志华，杨奎松主编，《美国对华情报解密档案》（1948～1976）（8卷本），东方出版中心，2009.

[23]（美）哈特莱著，田东宇译，不说我也知道你想干什么：察行观色三秒钟洞悉对方心理，京华出版社，2008.

[24]（英）皮斯等著，王甜甜，黄佼译，身体语言密码，中国城市出版社，2007.

[25]彬子编著，身体语言读心术，哈尔滨出版社，2010.

[26]徐耀武著，读心术，机械工业出版社，2010.

[27]（英）博格著，林伊玫译，身体语言：教你超强读心术，重庆出版社，2010.

[28]（美）津巴多等著，王佳艺译，津巴多普通心理学，中国人民大学出版社，2008.

[29]（日）桦旦纯著，常兆译，瞬间洞悉人心，科学出版社，2009.

[30]（美）尼尔伦伯格等著，龙淑珍译，白宫智囊的读心术，新世界出版社，2011.

[31]（美）斯滕伯格（Sternberg，R.J.）著，杨炳钧等译，认知心理学，中国轻工业出版社，2006.

[32]（美）普尔普拉著，杨新华译，警察与社区，中国人民公安大学出版社，2009.

[33]（美）高曼著，吕国燕译，身体语言密码2.0：工作中的身体语言优势，化学工业出版社，2010.

[34]（美）哈里·巴尔肯著，刘伟译，心灵励志袖珍馆，身体语言密码，哈尔滨出版社，2009.

[35]（美）瑞曼著，洪友译，身体语言的力量：如何在任何商业和社交场合中引人注目，天津社会科学院出版社，2008.

[36]（英）博格著，林伊玫译，身体语言：教你超强读心术，重庆出版社，2010.

[37]（美）尼尔伦伯格等著，龙淑珍译，白宫智囊的读心术（重点），新世界出版社，2011.

[38]（英）克雷顿著，俞蘅译，职场身体语言，中国友谊出版公司，2006.

[39]（日本）涩谷昌三著，每天懂一点潜伏心理学，江苏文艺出版社，2011.

[40]（美）埃克曼著，邓伯宸译，说谎，生活，读书，新知三联书店，2008.

[41]（美）哈特莱著，田东宇译，不说我也知道你想干什么：察行观色三秒钟洞悉对方心理，京华出版社，2008.

[42]（美）唐·加博尔著，灵思泉，韩俊燕译.5分钟和陌生人成为朋友，京华出版社，2007.

[43]（美）布鲁克斯著，身体活：现代叙述中的欲望对象，新星出版社，2005.

[43]（美）倪毛信著，严冬冬译，身体自愈的秘密，吉林文史出版社，2008.

[44]（美）洛厄尔著，龚锦源译，身体信号（新），南海出版社，1999.

[45]（美）罗伊森，奥兹著，兆彬，吕方译.YOU身体使用手册（2）——腰部管理，译林出版社，2007.

[46]（美）威尔菲尔德著，孙丽霞等译，身体的智慧，辽宁教育出版社，2001.

[47]（美）《预防》杂志编辑部等编著，赵恢武等译，身体使用手册全集（礼品版），东方出版社，2006.

[48]（美）乔·纳瓦罗·约翰·谢弗尔著，万弟娟译，别对我说谎-FBI教你破解语言密码，中华工商联合出版社有限责任公司，2011.

[49]（澳）皮斯著，贾宗谊，卢爱君译，身体语言（营销、保险、心理分析人士的工具书），新华出版社，2002.

[50]（澳）皮斯著，贾宗谊，卢爱君译，身体语言：从他人的身体姿势了解其内心世界，新华出版社，2005.

[51]（奥）莫尔肖著，陈国鹏，黄丽丽译，身体语言使用手册，国际文化出版公司，2008.

[52]（美）苏姗·赞诺斯著，刘蕴芳译，人的类型：身体与性格探索，新华出版社，2003.

[53]于力人编著，中央情报局50年（上下），时事出版社，1998.

[54]宁泉骋，黑鹰，美国特工秘密档案，广州出版社，1999.

[55]亚诺编著，凤凰观天下：CIA美国中央情报局全传——窃听全世界的风声，凤凰出版社，2010.

[56]洪堡著，《中央情报局》，江苏人民出版社，2010.